Re-published by:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

قانونی نوٹس اور ڈسکلیمر

یہ ڈیجیٹل ڈاؤن لوڈ پی ڈی ایف ای بک ایڈیشن اور متعلقہ ویب سائٹ **نپولین ہل،** **اس کے خاندان اور وارثوں، نپولین ہل فاؤنڈیشن، رالسٹن سوسائٹی یا اس کتاب کے کسی بھی** **سابقہ یا موجودہ پبلشرز کے ساتھ تیار، منظور شدہ، لائسنس یافتہ، توثیق شدہ یا** اسپانسر یا دیگر طور پر منسلک نہیں ہیں.

ویب سائٹ اور ای بک 1937 میں نپولین ہل کی طرف سے لکھے گئے کلاسک کام ، "تھنک اینڈ گرو رچ" کے لئے وقف ہیں۔ یہ الیکٹرانک ای بک ایڈیشن ، جو 2007 میں think-and-grow-rich-ebook.com میں شائع ہوا تھا ، 1937 کے مکمل ورژن کی نقل ہے ، جو اصل میں رالسٹن سوسائٹی کی طرف سے شائع ہوا تھا اور اب پبلک ڈومین میں ہے۔

تھنک اینڈ گرو رچ™ نپولین ہل فاؤنڈیشن کا رجسٹرڈ ٹریڈ مارک اور پراپرٹی ہے۔

کتاب کا عنوان "تھنک اینڈ گرو رچ" جیسا کہ اس ڈیجیٹل ای بک اور متعلقہ ویب سائٹ کے ذریعہ استعمال کیا گیا ہے اور استعمال ہونے والا کوئی بھی حوالہ صرف مثالی

مقاصد کے لئے ہے، اجازت کے بغیر اور نپولین ہل فاؤنڈیشن کی طرف سے مجاز، وابستہ، توثیق یا اسپانسر نہیں ہے. متن یا ڈومین نام کے اندر "سوچو اور امیر بنو" کا کوئی بھی حوالہ کتاب کے عنوان کے حوالے سے ضروری ہے۔

دوبارہ پبلشر کا پیش لفظ

نپولین ہل کی جانب سے "تھنک اینڈ گرو رچ" کا یہ نیا ای بک ورژن دستیاب کرایا گیا ہے کیونکہ ہم واقعی یقین رکھتے ہیں کہ اس متن میں ایسے خیالات اور تصورات شامل ہیں جو لوگوں کی زندگیوں کو تبدیل کرنے کی طاقت رکھتے ہیں۔ ہم پوری امید کرتے ہیں کہ یہ متن آپ کو اپنی زندگی میں دولت کی تلاش کے سفر کا آغاز کرنے میں مدد کرے گا.

ہم نے اس بات کو یقینی بنانے کے لئے بہت کوشش کی ہے کہ یہ متن اصل ورژن کے زیادہ سے زیادہ قریب ہو۔ ای بک کے اس مفت ورژن کو آپ کے پاس لانے میں کئی ہفتوں کی تیاری لگی۔ پبلک ڈومین میں دستیاب متعدد ذرائع سے مواد حاصل کرنے میں کافی وقت صرف کیا گیا۔ مواد کی جانچ پڑتال، ثبوت اور دوبارہ جانچ پڑتال کرنا تاکہ صحیح اٹالک ہو (متن پر مناسب زور کو یقینی بنانا)، گرافکس بنانا ہمیں امید ہے کہ آپ کو اس کتاب میں موجود خیالات کی مفت تقسیم کے لئے وقف ایک ویب سائٹ تیار کرنے کے ساتھ ساتھ بصری طور پر پرکشش لگے گا۔

اگر آپ اس ای بک سے لطف اندوز ہوتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں کہ یہ آپ کے جاننے والے کے لئے مفید ہوگا تو ، براہ کرم کسی دوست کو اس تھنک اینڈ گرو رچ ای بک کی سفارش کریں اور مفت میں اس کلاسک متن کو فعال طور پر فروغ دینے میں اپنا کام جاری رکھنے میں ہماری مدد کریں۔

براہ کرم عطیہ دے کر اس ای بک کو مفت رکھنے میں مدد کریں۔ ملاحظہ کریں:
مزید معلومات کے لئے -http://www.think-and-grow-rich
./ebook.com/donations

eBook Distribution حقوق

یہ ای بک ایک مفت ڈیجیٹل ڈاؤن لوڈ پی ڈی ایف ایڈیشن ہے۔ یہ **نہیں ہوسکتا** ہے: انفرادی طور پر فروخت کیا جائے، فروخت کے ارادے والے پیکیج کے حصے کے طور پر تقسیم کیا جائے، کاپی کیا جائے، ترمیم کی جائے، توڑا جائے یا نیلامی کی سائٹوں پر پیش کیا جائے.

اس ای بک کے جائز استعمال میں شامل ہیں:

1. آن لائن یا آف لائن چینلز کا استعمال کرتے ہوئے **مکمل** کام کی مفت تقسیم۔
2. صارفین کے ذریعہ ڈاؤن لوڈ کرنے کے لئے آپ کی ویب سائٹ میں **مکمل کام** شامل کرنا.
3. **اپنے پیاروں، دوستوں، ساتھیوں، طلباء، کمیونٹی یا میلنگ لسٹ کو مکمل کاموں کو ای میل کریں۔**

4. کسی بھی تعلیمی مقاصد کے لئے جزوی یا مکمل طور پر کام فراہم کرنا۔

5. اس ای بک کو آپٹ ان میلنگ لسٹ یا ادا کردہ مصنوعات کو مفت بونس کے طور پر پیش کرنا۔

مواد کا جدول

آپ سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں؟

کیا یہ پیسہ، شہرت، طاقت،
اطمینان، شخصیت، ذہنی
سکون، خوشی ہے؟

اس کتاب میں بیان کردہ دولت کے تیرہ مراحل انفرادی کامیابی کا سب سے مختصر قابل اعتماد فلسفہ پیش کرتے ہیں جو اس مرد یا عورت کے فائدے کے لئے پیش کیا گیا ہے جو زندگی میں ایک مخصوص مقصد کی تلاش میں ہے۔

کتاب شروع کرنے سے پہلے اگر آپ اس حقیقت کو تسلیم کرتے ہیں کہ کتاب تفریح کے لئے نہیں لکھی گئی تھی تو آپ کو بہت فائدہ ہوگا۔ آپ ایک ہفتے یا ایک مہینے میں مواد کو مناسب طریقے سے ہضم نہیں کرسکتے ہیں۔

اس کتاب کو مکمل طور پر پڑھنے کے بعد ڈاکٹر ملر ریز ہچیسن، جو قومی سطح پر معروف کنسلٹنگ انجینئر اور تھامس اے ایڈیسن کے دیرینہ ساتھی ہیں، نے کہا: "یہ کوئی ناول نہیں ہے۔ یہ انفرادی کامیابیوں پر ایک درسی کتاب ہے جو براہ راست امریکہ کے سینکڑوں کامیاب ترین افراد کے تجربات سے آئی ہے۔ اس کا مطالعہ، ہضم اور مراقبہ کیا جانا چاہیئے۔ ایک رات میں ایک سے زیادہ باب نہیں پڑھنا چاہیئے۔ قاری کو ان جملوں کو اجاگر کرنا چاہیئے جو اسے سب سے زیادہ متاثر کرتے ہیں۔ بعد میں، اسے ان نشان زد لائنوں پر واپس جانا

چاہیئے اور انہیں دوبارہ پڑھنا چاہیئے. ایک حقیقی طالب علم نہ صرف اس کتاب کو پڑھے گا بلکہ وہ اس کے مندرجات کو جذب کرے گا اور اسے اپنا بنائے گا۔ اس کتاب کو تمام ہائی اسکولوں میں اپنایا جانا چاہیئے اور کسی بھی لڑکے یا لڑکی کو اس پر اطمینان بخش امتحان پاس کیے بغیر گریجویٹ ہونے کی اجازت نہیں دی جانی چاہیئے۔ یہ فلسفہ اسکولوں میں پڑھائے جانے والے مضامین کی جگہ نہیں لے گا، بلکہ یہ حاصل کردہ علم کو منظم کرنے اور لاگو کرنے کے قابل بنائے گا، اور اسے وقت کے ضیاع کے بغیر مفید خدمت اور مناسب معاوضے میں تبدیل کرے گا.

کالج آف دی سٹی آف نیو یارک کے ڈین ڈاکٹر جان آر ٹرنر نے کتاب پڑھنے کے بعد کہا: "اس فلسفے کی مضبوطی کی بہترین مثال آپ کے اپنے بیٹے بلیئر ہیں، جن کی ڈرامائی کہانی آپ نے خواہش کے باب میں بیان کی ہے۔

ڈاکٹر ٹرنر نے مصنف کے بیٹے کا حوالہ دیا، جو عام سماعت کی صلاحیت کے بغیر پیدا ہوا، جس نے نہ صرف گونگا گونگا بننے سے گریز کیا، بلکہ درحقیقت یہاں بیان کردہ فلسفے کو لاگو کرکے اپنی معذوری کو ایک انمول اثاثے میں تبدیل کردیا۔

کہانی پڑھنے کے بعد (صفحہ 52 پر شروع ہونے والی) آپ کو احساس ہوگا کہ آپ ایک ایسے فلسفے کے مالک بننے والے ہیں جسے مادی دولت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے ، یا آپ کو ذہنی سکون ، تفہیم ، روحانی سکون فراہم کرنے کے لئے آسانی سے کام کیا جاسکتا ہے۔

ہم آہنگی، اور کچھ صورتوں میں، جیسا کہ مصنف کے بیٹے کے معاملے میں، یہ ہو سکتا ہے۔ آپ کو جسمانی تکلیف پر قابو پانے میں مدد کریں۔

مصنف نے ذاتی طور پر سیکڑوں کامیاب مردوں کا تجزیہ کرنے کے ذریعے دریافت کیا کہ ان سب نے خیالات کے تبادلے کی عادت پر عمل کیا، جسے عام طور پر کانفرنسیں کہا جاتا ہے۔ جب انہیں مسائل حل کرنے تھے تو وہ ایک ساتھ بیٹھ گئے اور آزادانہ طور پر بات چیت کرتے رہے یہاں تک کہ انہوں نے اپنے خیالات کی مشترکہ شراکت سے ایک ایسا منصوبہ دریافت کیا جو ان کے مقصد کو پورا کرے گا۔

آپ ، جو اس کتاب کو پڑھتے ہیں ، کتاب میں بیان کردہ ماسٹر مائنڈ اصول کو عملی جامہ پہنا کر اس سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں گے۔ یہ آپ ایک مطالعاتی کلب تشکیل دے کر کر سکتے ہیں (جیسا کہ دوسرے کامیابی سے کر رہے ہیں) ، جس میں کسی بھی مطلوبہ تعداد میں لوگ شامل ہیں جو دوستانہ اور ہم آہنگ ہیں۔ کلب کو باقاعدگی سے میٹنگ کرنی چاہیئے ، اکثر ہفتے میں ایک بار۔ طریقہ کار ہر اجلاس میں کتاب کا ایک باب پڑھنے پر مشتمل ہونا چاہیئے ، جس کے بعد باب کے مندرجات پر تمام ارکان کے ذریعہ آزادانہ طور پر تبادلہ خیال کیا جانا چاہیئے۔ ہر رکن کو نوٹ بنانا چاہیئے ، بحث سے متاثر ہوکر اپنے تمام خیالات کو پیش کرنا چاہیئے۔ ہر رکن کو کلب میں کھلی پڑھنے اور مشترکہ بحث سے کئی دن پہلے ہر باب کو احتیاط سے پڑھنا اور تجزیہ کرنا چاہیئے۔ کلب میں پڑھنے کا کام کسی ایسے شخص کے ذریعہ کیا جانا چاہیئے جو اچھی طرح سے پڑھتا ہے اور سمجھتا ہے کہ لائنوں میں رنگ

اور احساس کو کس طرح ڈالنا ہے۔

اس منصوبے پر عمل کرنے سے ہر قاری کو اس کے صفحات سے نہ صرف سینکڑوں کامیاب افراد کے تجربات سے منظم کردہ بہترین علم کا مجموعہ ملے گا بلکہ اس سے بھی زیادہ اہم یہ ہے کہ وہ اپنے ذہن میں علم کے نئے ذرائع کو بروئے کار لائے گا اور ساتھ ہی موجود ہر دوسرے شخص سے انمول قدر و قیمت کا علم حاصل کرے گا۔

اگر آپ اس منصوبے پر مسلسل عمل کرتے ہیں تو آپ اس خفیہ فارمولے کو بے نقاب کرنے اور مناسب بنانے کے لئے تقریبا یقینی ہوں گے جس کے ذریعہ اینڈریو کارنیگی نے اپنی بہت بڑی دولت حاصل کی ، جیسا کہ مصنف کے تعارف میں ذکر کیا گیا ہے۔

مصنف کو خراج تحسین

عظیم امریکی رہنماؤں کی طرف سے

"سوچو اور امیر بنو" کی تیاری میں 25 سال لگے تھے۔ یہ نپولین ہل کی تازہ ترین کتاب ہے ، جو اس کے مشہور قانون کامیابی فلسفے پر مبنی ہے۔ ان کے کام اور تحریروں کو فنانس، تعلیم، سیاست، حکومت کے عظیم رہنماؤں نے سراہا ہے۔

ریاستہائے متحدہ امریکہ کی سپریم کورٹ واشنگٹن،

ڈی سی.

محترم مسٹر ہل: -

اب مجھے آپ کی کامیابی کے قانون کی نصابی کتابوں کا مطالعہ مکمل کرنے کا موقع ملا ہے اور میں اس فلسفے کی تنظیم میں آپ کے شاندار کام کی تعریف کرنا چاہتا ہوں۔

اگر ملک کا ہر سیاست دان ان 17 اصولوں کو اپنا لے اور ان پر عمل کرے جن پر آپ کے اسباق قائم ہیں۔ اس میں کچھ بہت عمدہ مواد شامل ہے جو زندگی کے ہر شعبے میں ہر رہنما کو سمجھنا چاہیئے۔

مجھے خوشی ہے کہ مجھے "عام فہم" فلسفے کے اس شاندار کورس کی تنظیم میں آپ کی تھوڑی سی مدد کرنے کا موقع ملا۔

خلوص دل سے آپ کا

(سابق صدر اور ریاستہائے متحدہ امریکہ کے سابق چیف جسٹس)

5 اور 10 سینٹ اسٹورز کا بادشاہ

"کامیابی کے فلسفے کے قانون کے 17 بنیادی اصولوں میں سے بہت سے کو لاگو کرکے ہم نے کامیاب اسٹورز کا ایک عظیم سلسلہ بنایا ہے. مجھے لگتا ہے کہ اگر میں یہ کہوں کہ وول ورتھ بلڈنگ کو ان اصولوں کی مضبوطی کی یادگار کہا جا سکتا ہے تو یہ حقیقت میں کوئی مبالغہ آرائی نہیں ہوگی۔

ایف ڈبلیو وول ورتھ ایک

عظیم اسٹیم شپ میگنٹ

"میں آپ کی کامیابی کے قانون کو پڑھنے کی سعادت کے لئے بہت شکر گزار ہوں. اگر میں نے پچاس سال پہلے یہ فلسفہ حاصل کیا ہوتا تو مجھے لگتا ہے کہ میں اسے حاصل کر سکتا تھا۔

جو کچھ میں نے آدھے سے بھی کم وقت میں کیا ہے۔ مجھے پوری امید ہے کہ دنیا آپ کو تلاش کرے گی اور انعام دے گی۔

رابرٹ ڈالر مشہور

امریکی لیبر لیڈر

"کامیابی کے قانون کے فلسفے پر عبور ناکامی کے خلاف انشورنس پالیسی کے برابر ہے۔

سیموئل گومپرز امریکہ

کے سابق صدر

"کیا میں آپ کو آپ کی ثابت قدمی پر مبارکباد نہیں دے سکتا۔ کوئی بھی آدمی جو اتنا وقت صرف کرتا ہے ... ضرورت اس بات کی ہے کہ دوسروں کے لیے بڑی اہمیت کی حامل دریافتیں کی جائیں۔ میں 'ماسٹر مائنڈ' کے اصولوں کے بارے میں آپ کی تشریح سے بہت متاثر ہوں جسے آپ نے بہت واضح طور پر بیان کیا ہے۔

ووڈرو ولسن ایک تاجر

شہزادہ

"میں جانتا ہوں کہ آپ کی کامیابی کے 17 بنیادی اصول مضبوط ہیں کیونکہ میں انہیں 30 سال سے زیادہ عرصے سے اپنے کاروبار میں لاگو کر رہا ہوں."

جان وانمیکر دنیا کے سب

سے بڑے کیمرے بنانے والے

"میں جانتا ہوں کہ آپ اپنی کامیابی کے قانون کے ساتھ دنیا کو اچھا کر رہے ہیں. میں اس تربیت پر مالی قیمت مقرر کرنے کی پرواہ نہیں کروں گا کیونکہ یہ طالب علموں میں ایسی خصوصیات لاتا ہے جن کی پیمائش صرف پیسے سے نہیں کی جاسکتی ہے۔

جارج ایسٹ مین ایک

قومی شہرت یافتہ بزنس چیف

"میں نے جو بھی کامیابی حاصل کی ہے، میں مکمل طور پر کامیابی کے قانون کے آپ کے 17 بنیادی اصولوں کے اطلاق کا ذمہ دار ہوں. مجھے یقین ہے کہ مجھے آپ کا پہلا طالب علم ہونے کا اعزاز حاصل ہے۔

ڈبلیو ایم. ورگلی، جے آر۔

ناشر کا پیش لفظ

یہ کتاب عظیم دولت کے حامل 500 سے زیادہ افراد کے تجربات کو بیان کرتی ہے، جنہوں نے ابتدا ء سے آغاز کیا، دولت کے بدلے میں خیالات، خیالات اور منظم منصوبوں کے علاوہ کچھ بھی نہیں دیا۔

یہاں آپ کے پاس پیسہ کمانے کا پورا فلسفہ ہے، بالکل اسی طرح جیسے یہ گزشتہ پچاس سالوں کے دوران امریکی عوام کو معلوم سب سے زیادہ کامیاب افراد کی حقیقی کامیابیوں سے منظم کیا گیا تھا. یہ بیان کرتا ہے کہ کیا کرنا ہے، یہ بھی، یہ کیسے کرنا ہے!

یہ آپ کی ذاتی خدمات کو فروخت کرنے کے بارے میں مکمل ہدایات پیش کرتا ہے.

یہ آپ کو خود تجزیہ کا ایک کامل نظام فراہم کرتا ہے جو آسانی سے ظاہر کرے گا کہ ماضی میں آپ اور "بڑی رقم" کے درمیان کیا کھڑا ہے۔

اس میں ذاتی کامیابی کے مشہور اینڈریو کارنیگی فارمولے کو بیان کیا گیا ہے جس کے ذریعے انھوں نے اپنے لئے کروڑوں ڈالر جمع کیے اور مردوں کے کروڑ پتیوں سے کم نہیں بنایا جن کو انھوں نے اپنا راز سکھایا۔

شاید آپ کو وہ سب کچھ کرنے کی ضرورت نہیں ہے جو کتاب میں پایا جاتا ہے - ان 500 افراد میں سے کسی نے بھی نہیں کیا جن کے تجربات سے یہ لکھا گیا تھا - لیکن آپ کو اپنے مقصد کی طرف شروع کرنے کے لئے ایک آئیڈیا، منصوبہ یا تجویز کی ضرورت

ہوسکتی ہے۔ کتاب میں کہیں نہ کہیں آپ کو یہ ضروری محرک ملے گا۔

یہ کتاب اینڈریو کارنیگی سے متاثر ہو کر لکھی گئی تھی، جب انہوں نے لاکھوں روپے کمائے تھے اور ریٹائر ہو چکے تھے۔ یہ اس شخص نے لکھا تھا جسے کارنیگی نے اپنی دولت کا حیرت انگیز راز بتایا تھا - وہی شخص جس کو 500 امیر مردوں نے اپنی دولت کا منبع بتایا تھا۔

اس جلد میں پیسہ کمانے کے تیرہ اصول پائے جائیں گے جو ہر اس شخص کے لئے ضروری ہیں جو مالی آزادی کی ضمانت دینے کے لئے کافی رقم جمع کرتا ہے۔ یہ اندازہ لگایا گیا ہے کہ کتاب لکھنے سے پہلے یا لکھی جانے والی تحقیق – پچیس سال سے زیادہ کی مسلسل کوششوں کا احاطہ کرنے والی تحقیق – $ 100،000.00 سے کم کی لاگت سے نقل نہیں کی جاسکتی تھی۔

مزید برآں، کتاب میں موجود علم کو کسی بھی قیمت پر نقل نہیں کیا جا سکتا ہے، اس وجہ سے کہ اس سے حاصل ہونے والی معلومات فراہم کرنے والے 500 افراد میں سے آدھے سے زیادہ گزر چکے ہیں.

دولت کو ہمیشہ پیسے میں ناپا نہیں جا سکتا!

جسم اور دماغ کی آزادی کے لئے پیسہ اور مادی چیزیں ضروری ہیں ، لیکن کچھ لوگ یہ محسوس کریں گے کہ تمام دولت میں سے سب سے بڑی دولت کا اندازہ صرف پائیدار دوستی ، ہم آہنگ خاندانی تعلقات ، کاروباری ساتھیوں کے مابین ہمدردی اور تفہیم ، اور خود ساختہ ہم آہنگی کے لحاظ سے کیا جاسکتا ہے جو ذہنی سکون کو صرف روحانی اقدار میں قابل پیمائش بناتا ہے !

جو لوگ اس فلسفے کو پڑھتے ہیں، سمجھتے ہیں اور ان پر عمل کرتے ہیں وہ ان اعلی جاگیروں کو اپنی طرف راغب کرنے اور ان سے لطف اندوز ہونے کے لیے بہتر طور پر تیار ہوں گے جو ہمیشہ سے اور ہمیشہ ان سے محروم رہے ہیں سوائے ان لوگوں کے جو ان کے لیے تیار ہیں۔

لہذا جب آپ اپنے آپ کو اس فلسفے کے اثرات سے روشناس کرائیں تو ایک بدلی ہوئی زندگی کا تجربہ کرنے کے لیے تیار رہیں جو نہ صرف آپ کو ہم آہنگی اور افہام و تفہیم کے ساتھ زندگی گزارنے میں مدد دے سکتی ہے بلکہ آپ کو مادی دولت کو وافر مقدار میں جمع کرنے کے لیے بھی تیار کر سکتی ہے۔

پبلشر.

مصنف کا پیش لفظ

اس کتاب کے ہر باب میں پیسے کمانے کے اس راز کا ذکر کیا گیا ہے جس نے پانچ سو سے زیادہ انتہائی امیر لوگوں کی قسمت بنائی ہے جن کا میں نے کئی سالوں سے بغور تجزیہ کیا ہے۔

یہ راز ایک چوتھائی صدی قبل اینڈریو کارنیگی نے میری توجہ میں لایا تھا۔ جب میں صرف ایک لڑکا تھا تو اس بوڑھے اسکاٹش شخص نے لاپرواہی سے اسے میرے ذہن میں ڈال دیا۔ پھر وہ اپنی کرسی پر بیٹھ گیا اور اس کی آنکھوں میں خوشی کی چمک تھی اور وہ غور سے دیکھ رہا تھا کہ کیا میرے پاس اتنا دماغ ہے کہ اس نے مجھ سے جو کچھ کہا تھا اس کی پوری اہمیت کو سمجھ سکوں۔

جب اس نے دیکھا کہ میں اس خیال کو سمجھ چکا ہوں تو اس نے پوچھا کہ کیا میں بیس سال یا اس سے زیادہ وقت گزارنے کے لئے تیار ہوں گا، اپنے آپ کو دنیا میں لے جانے کے لئے تیار کروں گا، ان مردوں اور عورتوں کے لئے جو بغیر کسی راز کے، زندگی کو ناکامیوں کے طور پر گزار سکتے ہیں. میں نے کہا کہ میں کروں گا، اور مسٹر کارنیگی کے تعاون سے، میں نے اپنا وعدہ پورا کیا ہے.

یہ کتاب زندگی کے تقریبا ہر شعبے میں ہزاروں لوگوں کی طرف سے عملی امتحان میں

ڈالے جانے کے بعد اس راز پر مشتمل ہے۔ یہ مسٹر کارنیگی کا خیال تھا کہ جادوئی فارمولہ، جس نے انہیں ایک شاندار قسمت دی، کو ان لوگوں کی پہنچ میں رکھا جانا چاہیئے جن کے پاس اس بات کی تحقیقات کرنے کا وقت نہیں ہے کہ مرد پیسہ کیسے کماتے ہیں، اور یہ ان کی امید تھی کہ میں ہر کال میں مردوں اور عورتوں کے تجربے کے ذریعے فارمولے کی مضبوطی کو جانچ سکتا ہوں اور ظاہر کرسکتا ہوں. ان کا خیال تھا کہ اس فارمولے کو تمام سرکاری اسکولوں اور کالجوں میں پڑھایا جانا چاہیے اور انہوں نے اس رائے کا اظہار کیا کہ اگر اسے صحیح طریقے سے پڑھایا جائے تو یہ پورے تعلیمی نظام میں اس قدر انقلاب برپا کر دے گا کہ اسکول میں گزارا جانے والا وقت آدھے سے بھی کم رہ جائے گا۔

چارلس ایم شواب اور مسٹر کے دیگر نوجوانوں کے ساتھ ان کا تجربہ۔

شواب کی قسم نے مسٹر کارنیگی کو یقین دلایا کہ اسکولوں میں جو کچھ پڑھایا جاتا ہے اس کا زیادہ تر حصہ روزی کمانے یا دولت جمع کرنے کے کاروبار کے سلسلے میں کوئی اہمیت نہیں رکھتا ہے۔ وہ یہ فیصلہ اس لیے کر چکے تھے کیونکہ انہوں نے ایک کے بعد ایک نوجوانوں کو اپنے کاروبار میں شامل کر لیا تھا، ان میں سے بہت سے لوگوں نے بہت کم تعلیم حاصل کی تھی اور انہیں اس فارمولے کے استعمال کی تربیت دے کر ان میں نایاب قیادت پیدا کی تھی۔ اس کے علاوہ، *ان کی کوچنگ نے ان میں سے ہر ایک کے لئے قسمت بنائی جو ان کی ہدایات پر عمل کرتے تھے.*

ایمان کے باب میں، آپ دیوہیکل یونائیٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن کی تنظیم کی حیرت انگیز کہانی پڑھیں گے، جیسا کہ اس کا تصور اور انجام ان نوجوانوں میں سے ایک نے

کیا تھا جس کے ذریعہ مسٹر کارنیگی نے یہ ثابت کیا تھا کہ

اس کا فارمولا ان سب کے لئے کام کرے گا جو اس کے لئے تیار ہیں۔ چارلس ایم شواب نامی اس نوجوان کے اس راز کے اطلاق نے اسے پیسے اور مواقع دونوں میں ایک بہت بڑی دولت بنا دیا۔ موٹے طور پر ، فارمولے کے اس خاص اطلاق کی قیمت چھ سو ملین ڈالر تھی۔

یہ حقائق - اور وہ حقائق ہیں جو مسٹر کارنیگی کو جاننے والے تقریبا ہر شخص کو اچھی طرح معلوم ہیں -آپ کو اس بات کا مناسب اندازہ دیتے ہیں کہ اس کتاب کا مطالعہ آپ کے لئے کیا لا سکتا ہے ، بشرطیکہ آپ جانتے ہوں کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔

بیس سال کی عملی آزمائش سے گزرنے سے پہلے ہی یہ راز ایک لاکھ سے زائد مردوں اور عورتوں تک پہنچا دیا گیا جنھوں نے اسے اپنے ذاتی فائدے کے لیے استعمال کیا، جیسا کہ مسٹر کارنیگی نے منصوبہ بنایا تھا۔ کچھ نے اس کے ساتھ قسمت بنائی ہے. دوسروں نے اسے اپنے گھروں میں ہم آہنگی پیدا کرنے میں کامیابی سے استعمال کیا ہے۔ ایک پادری نے اسے اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ اس سے اسے سالانہ 75,000.00 ڈالر سے زیادہ کی آمدنی ہوتی تھی۔

سنسناٹی کے ایک درزی آرتھر نیش نے اپنے دیوالیہ ہونے کے کاروبار کو "گنی پگ" کے طور پر استعمال کیا جس پر فارمولے کو آزمایا گیا۔ کاروبار زندہ ہوا اور اس کے مالکان کے لئے قسمت بنائی. یہ اب بھی پھل پھول رہا ہے، اگرچہ مسٹر نیش چلے گئے ہیں. یہ تجربہ اتنا منفرد تھا کہ اخبارات اور رسالوں نے اسے دس لاکھ ڈالر سے زیادہ کی تعریفی تشہیر دی۔

یہ راز ٹیکساس کے شہر ڈیلاس سے تعلق رکھنے والے اسٹورٹ آسٹن ویر کو دیا گیا۔ وہ اس کے لیے اتنے تیار تھے کہ انھوں نے اپنا پیشہ چھوڑ دیا اور قانون کی تعلیم حاصل کی۔ کیا وہ کامیاب ہوا؟ یہ کہانی بھی بتائی جاتی ہے۔

میں نے یہ راز جیننگز رینڈولف کو دیا، جس دن انھوں نے کالج سے گریجویشن کیا تھا، اور انھوں نے اسے اتنی کامیابی سے استعمال کیا ہے کہ اب وہ کانگریس کے رکن کی حیثیت سے اپنی تیسری مدت پوری کر رہے ہیں، ان کے پاس اس کا استعمال جاری رکھنے کا ایک بہترین موقع ہے جب تک کہ یہ انھیں وائٹ ہاؤس تک نہیں لے جاتا۔

لا سالے ایکسٹینشن یونیورسٹی کے ایڈورٹائزنگ مینیجر کی حیثیت سے خدمات انجام دیتے ہوئے، جب یہ ایک نام سے زیادہ کچھ نہیں تھا، مجھے یونیورسٹی کے صدر جے جی چیپلن کو اس فارمولے کو اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کرتے ہوئے دیکھنے کا موقع ملا کہ انھوں نے اس کے بعد سے لاسیل کو ملک کے عظیم توسیعی اسکولوں میں سے ایک بنا دیا ہے۔

جس راز کی طرف میں اشارہ کرتا ہوں اس کا ذکر اس پوری کتاب میں کم از کم سو مرتبہ کیا جا چکا ہے۔ اسے براہ راست نام نہیں دیا گیا ہے ، کیونکہ ایسا لگتا ہے کہ یہ زیادہ کامیابی سے کام کرتا ہے جب یہ صرف بے نقاب ہوتا ہے اور نظر میں چھوڑ دیا جاتا ہے ، جہاں جو لوگ تیار ہیں ، اور اس کی تلاش کرتے ہیں ، اسے اٹھا سکتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ مسٹر کارنیگی نے مجھے اس کا کوئی خاص نام بتائے بغیر اتنی خاموشی سے میرے پاس پھینک دیا۔

اگر آپ اسے استعمال کرنے کے لئے تیار ہیں تو، آپ ہر باب میں کم از کم ایک بار اس راز کو پہچان یں گے۔ کاش میں آپ کو یہ بتانے کا اعزاز محسوس کروں کہ آپ کیسے کریں گے

جانیں کہ کیا آپ تیار ہیں ، لیکن یہ آپ کو اس فائدہ سے محروم کردے گا جو آپ کو اس وقت ملے گا جب آپ اپنے طریقے سے دریافت کریں گے۔

جب یہ کتاب لکھی جا رہی تھی تو میرے اپنے بیٹے نے، جو اس وقت اپنے کالج کے کام کا آخری سال مکمل کر رہا تھا، باب دوئم کا مسودہ اٹھایا، اسے پڑھا، اور اپنے لئے راز دریافت کیا۔ انہوں نے معلومات کو اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ وہ عام آدمی سے زیادہ تنخواہ پر براہ راست ایک ذمہ دار عہدے پر چلے گئے۔ ان کی کہانی کو باب دوم میں مختصر طور پر بیان کیا گیا ہے۔ جب آپ اسے پڑھیں گے تو شاید آپ کتاب کے آغاز میں کسی بھی احساس کو مسترد کردیں گے کہ اس میں بہت زیادہ وعدہ کیا گیا ہے۔ اور اگر کبھی آپ کی حوصلہ شکنی ہوئی ہے، اگر آپ کو اس بات پر قابو پانے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑا ہے جس نے آپ کی روح کو آپ سے باہر نکال دیا ہے، اگر آپ نے کوشش کی ہے یا ناکام رہے ہیں، اگر آپ کبھی بیماری یا جسمانی تکلیف سے معذور ہوئے ہیں، تو میرے بیٹے کی دریافت اور کارنیگی فارمولے کے استعمال کی یہ کہانی کھوئی ہوئی امید کے صحرا میں نخلستان ثابت ہوسکتی ہے۔ جس کے لیے آپ تلاش کر رہے ہیں۔

اس راز کو صدر ووڈرو ولسن نے جنگ عظیم کے دوران بڑے پیمانے پر استعمال کیا تھا۔ یہ جنگ میں لڑنے والے ہر سپاہی کو منتقل کیا گیا تھا، محاذ پر جانے سے پہلے حاصل کی گئی تربیت میں احتیاط سے لپٹا ہوا تھا۔ صدر ولسن نے مجھے بتایا کہ جنگ کے لئے درکار فنڈز جمع کرنے میں یہ ایک مضبوط عنصر تھا۔

بیس سال سے زیادہ پہلے ، عزت مآب مینوئل ایل کیوزون (اس وقت فلپائن جزائر کے رہائشی کمشنر) اپنے لوگوں کے لئے آزادی حاصل کرنے کے راز سے متاثر تھے۔ انھوں نے فلپائن کے لئے آزادی حاصل کی ہے، اور آزاد ریاست کے پہلے صدر ہیں۔

اس راز کے بارے میں ایک عجیب بات یہ ہے کہ جو لوگ ایک بار اسے حاصل کرتے ہیں اور اسے استعمال کرتے ہیں، وہ خود کو بہت کم کوشش کے ساتھ کامیابی کی طرف مائل پاتے ہیں، اور وہ دوبارہ کبھی ناکامی کے سامنے سر تسلیم خم نہیں کرتے ہیں! اگر آپ کو اس پر شک ہے تو ، ان لوگوں کے ناموں کا مطالعہ کریں جنھوں نے اس کا استعمال کیا ہے ، جہاں کہیں بھی ان کا ذکر کیا گیا ہے ، ان کا ریکارڈ خود چیک کریں ، اور قائل ہوجائیں۔

کچھ بھی نہ ہونے کے لئے کچھ بھی نہیں ہے!

جس راز کا میں حوالہ دیتا ہوں وہ قیمت کے بغیر حاصل نہیں کیا جاسکتا ہے ، حالانکہ قیمت اس کی قیمت سے بہت کم ہے۔ یہ کسی بھی قیمت پر ان لوگوں کے ذریعہ حاصل نہیں کیا جاسکتا ہے جو جان بوجھ کر اس کی تلاش نہیں کر رہے ہیں۔ اسے نہیں دیا جا سکتا، اسے پیسے کے عوض نہیں خریدا جا سکتا، اس وجہ سے کہ یہ دو حصوں میں آتا ہے۔ ایک حصہ پہلے ہی ان لوگوں کے قبضے میں ہے جو اس کے لئے تیار ہیں۔

یہ راز یکساں طور پر کام کرتا ہے، وہ سب جو اس کے لئے تیار ہیں. تعلیم کا اس سے کوئی لینا دینا نہیں ہے۔ میری پیدائش سے بہت پہلے، یہ راز تھامس اے ایڈیسن کے

قبضے میں آ چکا تھا، اور اس نے اسے اتنی ذہانت سے استعمال کیا کہ وہ

وہ دنیا کے سب سے بڑے موجد بن گئے ، اگرچہ انہوں نے صرف تین ماہ کی تعلیم حاصل کی تھی۔

یہ راز مسٹر ایڈیسن کے ایک کاروباری ساتھی کو منتقل کیا گیا تھا۔ انہوں نے اسے اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ ، اگرچہ وہ اس وقت صرف 12،000 ڈالر سالانہ کما رہے تھے ، لیکن انہوں نے ایک بڑی دولت جمع کی ، اور نوجوانی میں ہی فعال کاروبار سے ریٹائر ہوگئے۔ آپ کو پہلے باب کے آغاز میں اس کی کہانی مل جائے گی۔ اس سے آپ کو یقین دلانا چاہئے کہ دولت آپ کی پہنچ سے باہر نہیں ہے ، کہ آپ اب بھی وہی بن سکتے ہیں جو آپ بننا چاہتے ہیں ، کہ پیسہ ، شہرت ، پہچان اور خوشی ان تمام لوگوں کو مل سکتی ہے جو ان نعمتوں کو حاصل کرنے کے لئے تیار اور پرعزم ہیں۔ میں ان چیزوں کو کیسے جان سکتا ہوں؟ اس کتاب کو ختم کرنے سے پہلے آپ کے پاس جواب ہونا چاہئے. آپ اسے پہلے باب میں یا آخری صفحے پر تلاش کرسکتے ہیں۔

جب میں تحقیق کا بیس سالہ کام انجام دے رہا تھا، جو میں نے مسٹر کارنیگی کی درخواست پر انجام دیا تھا، میں نے سینکڑوں مشہور مردوں کا تجزیہ کیا، جن میں سے بہت سے نے اعتراف کیا کہ انہوں نے کارنیگی راز کی مدد سے اپنی وسیع دولت جمع کی تھی۔

ان لوگوں میں سے یہ تھے:

جارج ایس پارکر	ہنری فورڈ ولیم ریگلی جونیئر
ای ایم اسٹیٹلر ہنری ایل ڈوہرٹی	جان وانمیکر جیمز جے ہل

تھیوڈور روزویلٹ جان ڈبلیو
ڈیوس
ایلبرٹ ہبرڈ ولبر رائٹ
ولیم جیننگز برائن ڈاکٹر ڈیوڈ اسٹار
جورڈن
جے اوڈین آرمر آرتھر
برسبین ووڈرو ولسن آرتھر
برسبین ووڈرو ولسن ڈبلیو
ایم ہاورڈ ٹافٹ لوتھر
بربینک
ایڈورڈ ڈبلیو بوک فرینک
اے مونسی ایلبرٹ ایچ
گیری
ڈاکٹر الیگزینڈر گراہم بیل جان ایچ
پیٹرسن جولیس روزن والڈ اسٹورٹ
آسٹن ویئر
ڈاکٹر فرینک کرین جارج
ایم الیگزینڈر
جے جی چیپلین

سائرس ایچ کے کرٹس جارج
ایسٹ مین چارلس ایم شواب
ہیرس ایف ولیمز ڈاکٹر فرینک
گنسولس
ڈینیئل ولارڈ کنگ جیلٹ
رالف اے۔
جج ڈینیئل ٹی رائٹ جان ڈی
راک فیلر تھامس اے ایڈیسن
فرینک اے وینڈرلپ
ایف ڈبلیو وول ورتھ کرنل
رابرٹ اے ڈالر
ایڈورڈ اے فائلن ایڈون
سی بارنس آرتھر نیش
کلیرنس ڈارو

عزت مآب جیننگز رینڈولف

یہ نام ان سینکڑوں معروف امریکیوں کا ایک چھوٹا سا حصہ ہیں جن کی کامیابیاں، مالی اور دیگر طور پر، یہ ثابت کرتی ہیں کہ جو لوگ کارنیگی راز کو سمجھتے ہیں اور ان پر عمل کرتے ہیں، وہ زندگی میں اعلی ٰ عہدوں تک پہنچتے ہیں۔ میں کبھی کسی ایسے شخص کو نہیں جانتا جو اس راز کو استعمال کرنے کی ترغیب رکھتا ہو، جس نے اپنی منتخب کردہ کال میں قابل ذکر کامیابی حاصل نہ کی ہو۔ میں نے کبھی کسی شخص کو نہیں دیکھا کہ وہ اپنے آپ کو ممتاز کرے، یا کسی بھی نتیجے کی دولت جمع کرے، بغیر راز کے قبضے کے۔ ان دو حقائق سے میں یہ نتیجہ اخذ کرتا ہوں کہ خود ارادیت کے لیے ضروری علم کے ایک حصے کے طور پر راز اس سے کہیں زیادہ اہم ہے جو کسی کو "تعلیم" کے نام سے جانا جاتا ہے۔

ویسے بھی تعلیم کیا ہے؟ اس کا پوری تفصیل سے جواب دیا گیا ہے۔ جہاں تک اسکولی تعلیم کا تعلق ہے، ان میں سے بہت سے مردوں کے پاس بہت کم تعلیم تھی۔ John

وانمیکر نے ایک بار مجھے بتایا تھا کہ انھوں نے جو کچھ کم تعلیم حاصل کی تھی، وہ انھوں نے بالکل اسی طرح حاصل کی جس طرح ایک جدید لوکو موٹیو پانی کو استعمال کرتا ہے، "جیسے ہی وہ چلتا ہے۔ ہنری فورڈ کبھی ہائی اسکول نہیں پہنچا، کالج تو دور کی بات ہے۔ میں تعلیم کی اہمیت کو کم کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں، لیکن میں اپنے پختہ یقین کا اظہار کرنے کی کوشش کر رہا ہوں کہ جو لوگ اس راز پر عبور حاصل کرتے ہیں اور اس پر عمل کرتے ہیں وہ اعلی ٰ عہدوں تک پہنچیں گے، دولت جمع کریں گے، اور اپنی شرائط

پر زندگی کے ساتھ سودے بازی کریں گے، بھلے ہی ان کی اسکولی تعلیم بہت کم ہو۔

کہیں نہ کہیں، جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں، جس راز کا میں ذکر کرتا ہوں، وہ صفحے سے چھلانگ لگائے گا اور آپ کے سامنے دلیری سے کھڑا ہوگا، اگر آپ اس کے لئے تیار ہیں! جب یہ ظاہر ہوتا ہے، تو آپ اسے پہچان لیں گے. چاہے آپ کو پہلے یا آخری باب میں نشانی ملے، ایک لمحے کے لئے رک یں جب وہ خود کو پیش کرے، اور ایک گلاس کو بند کردیں، کیونکہ یہ موقع آپ کی زندگی کا سب سے اہم موڑ ہوگا.

اب ہم باب اول اور اپنے بہت پیارے دوست کی کہانی کی طرف جاتے ہیں، جس نے دل کھول کر اس صوفیانہ نشان کو دیکھنے کا اعتراف کیا ہے، اور جس کی کاروباری کامیابیاں اس بات کا ثبوت ہیں کہ اس نے ایک گلاس ٹھکرا دیا۔ جب آپ اس کی کہانی پڑھتے ہیں، اور دوسروں کو، یاد رکھیں کہ وہ زندگی کے اہم مسائل سے نمٹتے ہیں، جیسے تمام مرد تجربہ کرتے ہیں.

روزی کمانے، امید، ہمت، اطمینان اور ذہنی سکون حاصل کرنے کی کوشش سے پیدا ہونے والے مسائل؛ دولت جمع کرنا اور جسم اور روح کی آزادی سے لطف اندوز ہونا.

یہ بھی یاد رکھیں کہ جب آپ کتاب کا مطالعہ کرتے ہیں تو اس کا مقصد حقائق سے متعلق ہے نہ کہ افسانے سے، اس کا مقصد ایک عظیم آفاقی سچائی کو بیان کرنا ہے جس کے ذریعے تمام لوگ جو تیار ہیں وہ سیکھ سکتے ہیں، نہ صرف کیا کرنا ہے، بلکہ یہ بھی کہ یہ کیسے کرنا ہے! اور اسٹارٹ کرنے کے لئے ضروری محرک بھی حاصل کرتے ہیں۔

تیاری کے آخری لفظ کے طور پر، پہلے باب کا آغاز کرنے سے پہلے، کیا میں ایک مختصر تجویز پیش کر سکتا ہوں جس سے کارنیگی راز کو پہچانا جا سکتا ہے؟ یہ ہے -تمام کامیابیاں، تمام کمائی ہوئی دولت، ایک خیال میں ان کی شروعات ہے! اگر آپ راز کے لئے تیار ہیں تو، آپ کے پاس پہلے سے ہی اس کا ایک آدھا حصہ ہے، لہذا، آپ دوسرے آدھے کو آسانی سے پہچان لیں گے جیسے ہی یہ آپ کے ذہن میں پہنچتا ہے۔

مصنف

باب 1 تعارف

وہ شخص جس نے تھامس اے ایڈیسن
کے ساتھ شراکت داری میں اپنا راستہ
"سوچا"

حقیقت یہ ہے کہ "خیالات چیزیں ہیں" اور اس وقت طاقتور چیزیں ہیں، جب وہ مقصد کی پختگی، استقامت اور دولت یا دیگر مادی اشیاء میں ان کے ترجمے کی شدید خواہش کے ساتھ گھل مل جاتی ہیں۔

تیس سال سے کچھ زیادہ عرصہ پہلے ایڈون سی بارنس نے دریافت کیا کہ یہ کتنا سچ ہے کہ مرد واقعی سوچتے ہیں اور امیر ہوجاتے ہیں۔ اس کی دریافت ایک نشست میں نہیں ہوئی۔ یہ آہستہ آہستہ ہوا ، جس کا آغاز عظیم ایڈیسن کا کاروباری ساتھی بننے کی خواہش سے ہوا۔

بارنس کی خواہش کی اہم خصوصیات میں سے ایک یہ تھی کہ یہ یقینی تھا۔ وہ ایڈیسن کے ساتھ کام کرنا چاہتا تھا ، اس کے لئے نہیں. غور سے دیکھیں کہ کس طرح انہوں نے اپنی خواہش کو حقیقت میں تبدیل کیا، اور آپ کو ان تیرہ اصولوں کی بہتر تفہیم ہوگی جو دولت کا باعث بنتے ہیں۔

جب یہ خواہش یا سوچ کا جذبہ پہلی بار اس کے ذہن میں آیا تو وہ اس پر عمل کرنے کی پوزیشن میں نہیں تھا۔ دو مشکلات اس کی راہ میں حائل تھیں۔ وہ مسٹر ایڈیسن کو نہیں جانتا تھا ، اور اس کے پاس اورنج ، نیو جرسی کا ریلوے کرایہ ادا کرنے کے لئے کافی پیسے نہیں تھے۔

یہ مشکلات مردوں کی اکثریت کی اس خواہش کو پورا کرنے کی کسی بھی کوشش کی حوصلہ شکنی کرنے کے لئے کافی تھیں۔ لیکن اس کی کوئی معمولی خواہش نہیں تھی! وہ اپنی خواہش کو پورا کرنے کا راستہ تلاش کرنے کے لئے اتنا پرعزم تھا کہ آخر کار اس نے شکست کھانے کے بجائے "اندھے سامان" سے سفر کرنے کا فیصلہ کیا۔ (اس کا مطلب یہ ہے کہ وہ مال بردار ٹرین پر ایسٹ اورنج گئے تھے)۔

انہوں نے خود کو مسٹر ایڈیسن کی لیبارٹری میں پیش کیا ، اور اعلان کیا کہ وہ موجد کے ساتھ کاروبار میں جانے کے لئے آئے ہیں۔ برسوں بعد بارنس اور ایڈیسن کے درمیان ہونے والی پہلی ملاقات کے بارے میں بات کرتے ہوئے مسٹر ایڈیسن نے کہا کہ 'وہ میرے سامنے کھڑے تھے، ایک عام ٹریمپ کی طرح دکھائی دے رہے تھے، *لیکن ان کے چہرے کے تاثرات میں کچھ ایسا تھا جس سے یہ تاثر ملتا تھا کہ وہ جو کچھ حاصل کرنے کے لیے پرعزم تھے وہ حاصل کرنے کے لیے پرعزم تھے* ۔ میں نے مردوں کے ساتھ برسوں کے تجربے سے سیکھا تھا کہ جب کوئی شخص واقعی کسی چیز کی اتنی گہری خواہش رکھتا ہے کہ وہ اسے حاصل کرنے کے لئے پہیے کے ایک موڑ پر اپنا پورا مستقبل داؤ پر لگانے کے لئے تیار ہوتا ہے تو اس کا جیتنا یقینی ہے۔ میں نے اسے موقع دیا

اس نے مانگ کی، کیونکہ میں نے دیکھا کہ اس نے کامیابی تک کھڑے رہنے کا ارادہ کر لیا تھا۔ بعد کے واقعات نے ثابت کیا کہ کوئی غلطی نہیں کی گئی تھی۔

اس موقع پر نوجوان بارنس نے مسٹر ایڈیسن سے جو کچھ کہا وہ اس سے کہیں کم اہم تھا جواس نے سوچا تھا۔ ایڈیسن نے خود بھی یہی کہا تھا! یہ اس نوجوان کی ظاہری شکل نہیں ہوسکتی تھی جس نے اسے ایڈیسن کے دفتر میں اس کی شروعات دلائی ، کیونکہ یہ یقینی طور پر اس کے خلاف تھا۔ یہ وہی تھا جو اس کے خیال میں شمار کیا جاتا تھا.

اگر اس بیان کی اہمیت کو پڑھنے والے ہر شخص تک پہنچا دیا جائے تو اس کتاب کے بقیہ حصے کی کوئی ضرورت نہیں رہے گی۔

بارنس نے اپنے پہلے انٹرویو میں ایڈیسن کے ساتھ اپنی شراکت داری حاصل نہیں کی۔ اسے ایڈیسن کے دفاتر میں بہت معمولی اجرت پر کام کرنے کا موقع ملا ، وہ کام کرنا جو ایڈیسن کے لئے غیر اہم تھا ، لیکن بارنس کے لئے سب سے اہم تھا ، کیونکہ اس نے اسے اپنے "سامان" کی نمائش کرنے کا موقع دیا جہاں اس کا مطلوبہ "ساتھی" اسے دیکھ سکتا تھا۔

مہینے گزر گئے۔ بظاہر اس اہم مقصد کو حاصل کرنے کے لئے کچھ بھی نہیں ہوا جو بارنس نے اپنے ذہن میں اپنے یقینی اہم مقصد کے طور پر مقرر کیا تھا۔ لیکن بارنس کے ذہن میں کچھ اہم ہو رہا تھا۔ وہ ایڈیسن کا کاروباری ساتھی بننے کی خواہش کو مسلسل تیز کر رہا تھا۔

ماہرین نفسیات نے درست کہا ہے کہ "جب کوئی واقعی کسی چیز کے لئے تیار ہوتا ہے تو وہ اس کی ظاہری شکل کو ظاہر کرتا ہے۔

بارنس ایڈیسن کے ساتھ کاروباری وابستگی کے لئے تیار تھا، اس کے علاوہ، وہ اس وقت تک تیار رہنے کے لئے پرعزم تھا جب تک کہ اسے وہ نہیں مل گیا جو وہ چاہتا تھا۔

اس نے اپنے آپ سے یہ نہیں کہا، "اوہ ٹھیک ہے، اس کا کیا فائدہ ہے؟ مجھے لگتا ہے کہ میں اپنا ذہن تبدیل کروں گا اور سیلز مین کی نوکری کے لئے کوشش کروں گا۔ لیکن، انہوں نے یہ ضرور کہا، "میں یہاں ایڈیسن کے ساتھ کاروبار کرنے آیا تھا، اور اگر اس میں میری باقی زندگی لگ جائے تو میں اس مقصد کو پورا کروں گا۔ اس کا مطلب یہ تھا! مردوں کو کتنی مختلف کہانی سنانی پڑے گی اگر وہ ایک خاص مقصد کو اپنائیں گے، اور اس مقصد پر قائم رہیں گے جب تک کہ اس کو ایک ہمہ گیر جنون بننے کا وقت نہ مل جائے!

ہو سکتا ہے کہ نوجوان بارنس کو اس وقت اس کا علم نہ ہو، لیکن اس کا بلڈاگ عزم، کسی ایک خواہش کے پیچھے کھڑے ہونے میں اس کی ثابت قدمی، تمام مخالفین کو شکست دینے اور اسے وہ موقع فراہم کرنے کے لیے مقدر تھی جس کی وہ تلاش کر رہا تھا۔

جب موقع آیا، تو یہ ایک مختلف شکل میں نمودار ہوا، اور بارنس کی توقع سے مختلف سمت سے۔ یہ موقع کی چالوں میں سے ایک ہے۔ اسے پیچھے کے دروازے سے پھسلنے کی ایک گھناؤنی عادت ہے، اور اکثر یہ بدقسمتی، یا عارضی شکست کی شکل میں آتا ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ بہت سے لوگ موقع کو پہچاننے میں ناکام رہتے ہیں۔

مسٹر ایڈیسن نے حال ہی میں ایک نیا آفس ڈیوائس تیار کیا تھا ، جسے اس وقت ایڈیسن ڈکٹیشن مشین (اب ایڈی فون) کے نام سے جانا جاتا تھا۔ اس کے سیلز مین مشین پر پرجوش نہیں تھے۔ انہیں یقین نہیں تھا کہ اسے بڑی کوشش کے بغیر فروخت کیا جاسکتا ہے۔ بارنس نے اس موقع کو دیکھا. یہ خاموشی سے رینگ رہا تھا، ایک عجیب نظر آنے والی مشین میں چھپا ہوا تھا جس میں بارنس اور موجد کے علاوہ کسی اور کو دلچسپی نہیں تھی۔

بارنس جانتا تھا کہ وہ ایڈیسن ڈکٹیشن مشین فروخت کرسکتا ہے۔ اس نے ایڈیسن کو یہ مشورہ دیا ، اور فوری طور پر اسے موقع مل گیا۔ اس نے مشین فروخت کر دی۔ درحقیقت ، اس نے اسے اتنی کامیابی سے فروخت کیا کہ ایڈیسن نے اسے پورے ملک میں تقسیم اور مارکیٹ کرنے کا ٹھیکہ دیا۔ اس بزنس ایسوسی ایشن میں سے یہ نعرہ بلند ہوا، "ایڈیسن کے ذریعہ بنایا گیا اور بارنس نے نصب کیا۔

کاروباری اتحاد تیس سال سے زیادہ عرصے سے کام کر رہا ہے۔ اس میں سے بارنس نے خود کو پیسے سے مالا مال بنا لیا ہے ، لیکن اس نے اس سے کہیں زیادہ کچھ کیا ہے ، اس نے ثابت کیا ہے کہ کوئی واقعی "سوچ سکتا ہے اور امیر ہو سکتا ہے۔

بارنس کی اصل خواہش اس کے لئے کتنی حقیقی نقد رقم کی قیمت ہے، میرے پاس یہ جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے. شاید اس سے انہیں دو یا تین ملین ڈالر ملے ہوں، لیکن یہ رقم، جو بھی ہو، اس وقت غیر اہم ہو جاتی ہے جب اس نے اس عظیم اثاثے کا

موازنہ کیا جو اس نے یقینی علم کی شکل میں حاصل کیا تھا کہ سوچ کے ایک غیر مرئی جذبے کو معلوم اصولوں کے اطلاق کے ذریعے اس کے مادی ہم منصب میں منتقل کیا جا سکتا ہے۔

بارنس نے لفظی طور پر اپنے آپ کو عظیم ایڈیسن کے ساتھ شراکت داری میں سوچا! وہ اپنے آپ کو خوش قسمت سمجھتا تھا۔ اس کے پاس شروع کرنے کے لئے کچھ بھی نہیں تھا، سوائے یہ جاننے کی صلاحیت کے کہ وہ کیا چاہتا ہے، اور اس خواہش پر قائم رہنے کا عزم جب تک کہ اسے اس کا احساس نہ ہو۔

شروع کرنے کے لئے اس کے پاس پیسے نہیں تھے۔ اس کے پاس بہت کم تعلیم تھی۔ اس کا کوئی اثر و رسوخ نہیں تھا۔ لیکن ان کے پاس پہل، اعتماد اور جیتنے کی خواہش تھی۔ ان غیر معمولی قوتوں کے ساتھ انہوں نے خود کو سب سے بڑا موجد بنا لیا جو اب تک زندہ تھا۔

اب آیئے ایک مختلف صورت حال پر نظر ڈالتے ہیں اور ایک ایسے شخص کا مطالعہ کرتے ہیں جس کے پاس دولت کے بہت سے ٹھوس ثبوت موجود تھے، لیکن وہ اسے کھو بیٹھا، کیونکہ وہ اس مقصد سے تین فٹ پیچھے رک گیا تھا جس کی وہ تلاش کر رہا تھا۔

سونے سے تین فٹ

ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک یہ ہے کہ جب کسی کو عارضی

شکست کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو اسے چھوڑنے کی عادت ہے۔ ہر شخص کسی نہ کسی وقت اس غلطی کا قصوروار ہوتا ہے۔

آر یو ڈاربی کا ایک چچا سونے کے رش والے دنوں میں "سونے کے بخار" میں پھنس گیا، اور مغرب میں ڈی آئی جی کے پاس چلا گیا اور امیر ہو گیا۔ اس نے کبھی نہیں سنا تھا کہ *انسانوں کے دماغ سے اتنا سونا نکالا گیا ہے جتنا زمین سے نکالا گیا ہے*۔ انہوں نے دعویٰ کیا اور پک اور بیلچہ کے ساتھ کام پر چلے گئے۔ چلنا مشکل تھا، لیکن سونے کے لئے اس کی ہوس یقینی تھی.

کئی ہفتوں کی محنت کے بعد، اسے چمکتے ہوئے لوہے کی دریافت سے انعام ملا۔ اسے لوہے کو سطح پر لانے کے لئے مشینیری کی ضرورت تھی۔ خاموشی سے، اس نے کان کو ڈھانپ لیا، اپنے قدموں کو ولیمزبرگ، میری لینڈ میں واقع اپنے گھر کی طرف موڑ دیا، اپنے رشتہ داروں اور کچھ پڑوسیوں کو "ہڑتال" کے بارے میں بتایا۔ انہوں نے ضروری مشینیری کے لیے پیسے جمع کیے، اسے بھیج دیا۔ چچا اور ڈاربی کان میں کام کرنے کے لئے واپس چلے گئے۔

لوہے کی پہلی گاڑی کی کان کنی کی گئی ، اور اسے اسمیلٹر میں بھیج دیا گیا۔ واپسی نے ثابت کیا کہ ان کے پاس کولوراڈو میں سب سے امیر کانوں میں سے ایک تھا! اس دھات کی کچھ اور گاڑیاں قرضوں کی ادائیگی کریں گی۔ اس کے بعد منافع میں بڑا قتل آئے گا۔

مشقیں نیچے چلی گئیں! ڈاربی اور انکل کی امیدیں دم توڑ گئیں! پھر کچھ ہوا! سونے کی رگ غائب ہو گئی! وہ قوس قزح کے اختتام پر پہنچ چکے تھے، اور سونے کا برتن اب وہاں

نہیں تھا! وہ کھدائی کرتے رہے اور رگ کو دوبارہ اٹھانے کی کوشش کرتے رہے لیکن اس کا کوئی فائدہ نہیں ہوا۔

آخر کار، انہوں نے چھوڑنے کا فیصلہ کیا۔

انہوں نے مشینری کو چند سو ڈالر میں ایک جنک مین کو فروخت کر دیا اور ٹرین کو واپس گھر لے گئے۔ کچھ "فضول" مرد گونگے ہیں، لیکن یہ نہیں! اس نے کان کنی کے ایک انجینئر کو کان کو دیکھنے اور تھوڑا سا حساب کرنے کے لئے بلایا۔ انجینئر نے مشورہ دیا کہ منصوبہ ناکام ہوگیا ہے ، کیونکہ مالکان "فالٹ لائنوں" سے واقف نہیں تھے۔ اس کے حساب سے پتہ چلتا ہے کہ یہ رگ اس جگہ سے صرف تین فٹ کی دوری پر ملے گی جہاں ڈاربیز نے ڈرلنگ روک دی تھی! یہ بالکل ہے

یہ کہاں پایا گیا تھا!

"جنک" شخص نے کان سے لاکھوں ڈالر کا لوہا لیا، کیونکہ وہ ہار ماننے سے پہلے ماہر مشورہ حاصل کرنا جانتا تھا۔

مشینری میں جانے والی زیادہ تر رقم آر یو ڈاربی کی کوششوں سے حاصل کی گئی تھی، جو اس وقت بہت نوجوان تھے۔ یہ پیسہ اس کے رشتہ داروں اور پڑوسیوں سے آیا، کیونکہ وہ اس پر ایمان رکھتے تھے۔ اس نے اس کا ایک ایک ڈالر واپس کر دیا، حالانکہ وہ ایسا کرنے میں سالوں لگ گئے تھے۔

اس کے بہت عرصے بعد، مسٹر ڈاربی نے کئی بار اپنے نقصان کی تلافی کی، جب انہوں نے دریافت کیا کہ ڈیزائر کو سونے میں تبدیل کیا جا سکتا ہے. یہ دریافت اس وقت

سامنے آئی جب وہ لائف انشورنس بیچنے کے کاروبار میں داخل ہوا۔

یہ یاد کرتے ہوئے کہ اس نے ایک بہت بڑی دولت کھو دی، کیونکہ اس نے سونے سے تین فٹ کی دوری روک دی تھی، ڈاربی نے اپنے منتخب کردہ کام کے تجربے سے فائدہ اٹھایا، سادہ سے

اپنے آپ سے کہنے کا طریقہ، "میں سونے سے تین فٹ دور رک گیا، لیکن میں کبھی نہیں رکوں گا۔

کیوں کہ جب میں ان سے انشورنس خریدنے کے لیے کہتی ہوں تو مرد 'نہیں' کہتے ہیں۔

ڈاربی پچاس سے بھی کم مردوں کے ایک چھوٹے سے گروپ میں سے ایک ہے جو سالانہ لائف انشورنس میں دس لاکھ ڈالر سے زیادہ فروخت کرتے ہیں۔ وہ سونے کی کان کنی کے کاروبار میں اپنی "چھوڑنے کی صلاحیت" سے سیکھے گئے سبق کی وجہ سے اپنی "چپکنے" کا سہرا دیتے ہیں۔

کسی بھی انسان کی زندگی میں کامیابی آنے سے پہلے، وہ یقینی طور پر بہت زیادہ عارضی شکست، اور، شاید، کچھ ناکامی کا سامنا کرے گا. جب شکست کسی آدمی پر غالب آجاتی ہے تو سب سے آسان اور منطقی کام یہ ہوتا ہے کہ اسے چھوڑ دیا جائے۔ مردوں کی اکثریت یہی کرتی ہے۔

اس ملک کے پانچ سو سے زیادہ کامیاب ترین افراد نے مصنف کو بتایا کہ ان کی سب سے بڑی کامیابی اس مقام سے صرف ایک قدم آگے تھی جس پر شکست نے ان پر قبضہ کر لیا تھا۔ ناکامی ایک چال باز ہے جس میں طنز و مزاح اور چالاکی کا گہرا احساس ہوتا ہے۔ جب کامیابی تقریبا پہنچ میں ہوتی ہے تو اسے ٹریپ کرنے میں بہت خوشی ہوتی ہے۔

استقامت کا پچاس سالہ سبق

مسٹر ڈاربی نے "یونیورسٹی آف ہارڈ نوکس" سے اپنی ڈگری حاصل کرنے اور سونے کی کان کنی کے کاروبار میں اپنے تجربے سے فائدہ اٹھانے کا فیصلہ کرنے کے فورا بعد، انہیں ایک ایسے موقع پر موجود ہونے کی خوش قسمتی ملی جس نے انہیں ثابت کیا کہ "نہیں" کا مطلب لازمی طور پر نہیں ہے۔

ایک سہ پہر وہ اپنے چچا کو پرانے زمانے کی ایک مل میں گندم پیسنے میں مدد کر رہے تھے۔ چچا ایک بڑا کھیت چلاتے تھے جس پر کئی رنگین حصہ دار فصل کے کسان رہتے تھے۔ خاموشی سے دروازہ کھولا گیا اور ایک چھوٹا سا رنگین بچہ، جو ایک کرایہ دار کی بیٹی تھی، اندر آئی اور دروازے کے قریب اس کی جگہ لے لی۔

چچا نے اوپر دیکھا، بچے کو دیکھا، اور اس پر بھونکتے ہوئے کہا، "تم کیا چاہتے ہو؟"

بچے نے نرمی سے جواب دیا، "میری ماں کہتی ہے کہ اسے پچاس

سینٹ بھیج دو۔ "میں ایسا نہیں کروں گا،"چچا نے جواب دیا، "اب تم

گھر بھاگ تے ہو۔

"یاس صاحب"، بچے نے جواب دیا۔ لیکن وہ حرکت نہیں کر رہی تھی۔

چچا اپنے کام کو آگے بڑھاتے ہوئے اتنے مصروف ہو گئے کہ انہوں نے بچی پر اتنی توجہ نہیں دی کہ وہ وہاں سے نہ جا سکے۔ جب اس نے اوپر دیکھا اور اسے ابھی تک وہاں کھڑا دیکھا، تو اس نے اس پر چیخ کر کہا، "میں نے تمہیں گھر جانے کے لئے کہا تھا!

اب جاؤ، ورنہ میں آپ کے پاس ایک سوئچ لے جاؤں گا. "

چھوٹی سی لڑکی نے کہا "یاس ساہ"، لیکن وہ ایک انچ بھی نہیں ہٹی۔

چچا نے اناج کی ایک بوری کو مل کے ہپر میں پھینکدیا، ایک بیرل اسٹیپ اٹھایا اور بچے کی طرف بڑھنے لگا جس کے چہرے پر پریشانی کا اظہار تھا۔

ڈاربی نے اپنی سانس روک لی۔ اسے یقین تھا کہ وہ قتل کا مشاہدہ کرنے والا ہے۔ وہ جانتا تھا کہ اس کے چچا سخت مزاج کے مالک ہیں۔ وہ جانتا تھا کہ رنگین بچوں کو ملک کے اس حصے میں سفید فام لوگوں کی مخالفت نہیں کرنی چاہیے۔

جب چچا اس مقام پر پہنچے جہاں بچہ کھڑا تھا، تو وہ تیزی سے ایک قدم آگے بڑھی، اس کی آنکھوں میں دیکھا، اور اپنی تیز آواز کے اوپر سے چیخی، *"میری ماں کو پچاس سینٹ ہونا چاہیئے!"*

چچا نے رک کر ایک منٹ تک اس کی طرف دیکھا، پھر آہستہ آہستہ بیرل کو فرش پر رکھ دیا، اپنی جیب میں ہاتھ ڈالا، آدھا ڈالر نکالا اور اسے دے دیا۔

بچی نے پیسے لیے اور آہستہ آہستہ دروازے کی طرف مڑ گئی اور اس شخص سے اپنی نظریں کبھی نہیں ہٹائیں جسے *اس نے ابھی فتح کیا تھا*۔ اس کے جانے کے بعد چچا ایک ڈبے پر بیٹھ گئے اور کھڑکی سے نکل کر دس منٹ سے زیادہ وقت تک خلا میں دیکھتے رہے۔ وہ حیرت کے ساتھ اس کوڑے مارنے پر غور کر رہا تھا جو اس نے ابھی لیا تھا۔

ڈاربی صاحب بھی کچھ سوچ بچار کر رہے تھے۔ اپنے تمام تجربے میں یہ پہلا موقع تھا کہ انہوں نے ایک رنگین بچے کو جان بوجھ کر ایک بالغ سفید فام شخص پر *عبور حاصل* کرتے ہوئے دیکھا تھا۔ اس نے یہ کیسے کیا؟ اس کے چچا کے ساتھ ایسا کیا ہوا جس کی

وجہ سے وہ اپنی شدت کھو بیٹھا اور میمنے کی طرح نرم ہو گیا؟ اس بچے نے ایسی کون سی عجیب طاقت استعمال کی جس نے اس کے مالک کو اس سے برتر بنا دیا؟ یہ اور اسی طرح کے دیگر سوالات ڈاربی کے ذہن میں ابھرے، لیکن انہیں سالوں بعد تک اس کا جواب نہیں ملا، جب انہوں نے مجھے کہانی سنائی۔

حیرت کی بات یہ ہے کہ اس غیر معمولی تجربے کی کہانی مصنف کو پرانی مل میں اسی جگہ بتائی گئی جہاں چچا نے کوڑے مارے تھے۔ حیرت کی بات یہ ہے کہ میں نے تقریبا ایک چوتھائی صدی اس طاقت کے مطالعے کے لیے وقف کر دی تھی جس نے ایک جاہل، ناخواندہ رنگین بچے کو ایک ذہین آدمی کو فتح کرنے کے قابل بنایا۔

جب ہم وہاں اس پرانی مل میں کھڑے تھے تو مسٹر ڈاربی نے غیر معمولی فتح کی کہانی دہرائی اور یہ پوچھ تے ہوئے اپنی بات ختم کی، "آپ اس سے کیا کر سکتے ہیں؟ اس بچے نے کون سی عجیب طاقت استعمال کی، جس نے میرے چچا کو اتنی پوری طرح کوڑے مارے؟"

ان کے سوال کا جواب اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں میں مل جائے گا۔ جواب مکمل اور مکمل ہے۔ اس میں ایسی تفصیلات اور ہدایات موجود ہیں جو کسی کو بھی سمجھنے کے قابل بناتی ہیں ، اور اسی طاقت کا اطلاق کرتی ہیں جس پر چھوٹا بچہ حادثاتی طور پر ٹھوکر کھا گیا تھا۔

اپنے ذہن کو چوکس رکھیں اور آپ دیکھیں گے کہ بچے کو بچانے کے لیے کون سی عجیب و غریب طاقت آئی، اس طاقت کی جھلک آپ کو اگلے باب میں نظر آئے گی۔ کتاب

میں کہیں نہ کہیں آپ کو ایک ایسا خیال ملے گا جو آپ کو تیز کر دے گا

قبول کرنے والی طاقتیں، اور اپنے فائدے کے لیے، اپنے حکم پر رکھیں، یہی ناقابل تسخیر
طاقت۔ اس طاقت کا شعور آپ کو پہلے باب میں آ سکتا ہے، یا یہ لگلے باب میں آپ کے
ذہن میں آ سکتا ہے. یہ ایک ہی خیال کی شکل میں آ سکتا ہے. یا، یہ کسی منصوبے، یا
کسی مقصد کی نوعیت میں آ سکتا ہے. ایک بار پھر، یہ آپ کو ناکامی یا شکست کے اپنے
ماضی کے تجربات میں واپس جانے کا سبب بن سکتا ہے، اور کچھ سبق سامنے لا سکتا ہے
جس کے ذریعہ آپ شکست کے ذریعے کھوئے ہوئے سب کو دوبارہ حاصل کرسکتے ہیں.

جب میں نے مسٹر ڈاربی کو اس چھوٹے سے رنگین بچے کی جانب سے نادانستہ طور
پر استعمال کی جانے والی طاقت کے بارے میں بتایا تو انہوں نے فوری طور پر لائف
انشورنس سیلز مین کی حیثیت سے اپنے تیس سالہ تجربے کو دوبارہ حاصل کیا اور کھل کر
اعتراف کیا کہ اس شعبے میں ان کی کامیابی کسی حد تک اس سبق کی وجہ سے تھی جو
انہوں نے بچے سے سیکھا تھا۔

مسٹر ڈاربی نے نشاندہی کی: "جب بھی کوئی شخص مجھے جھکانے کی کوشش کرتا تھا، بغیر
خریدے، میں نے اس بچے کو پرانی مل میں کھڑا دیکھا، اس کی بڑی آنکھیں مخالفت میں چمک
رہی تھیں، اور میں نے خود سے کہا، 'مجھے یہ فروخت کرنی ہے۔ میں نے جتنی بھی فروخت کی
ہے، اس کا بہتر حصہ لوگوں کے 'نہیں' کہنے کے بعد بنایا گیا تھا۔

انہوں نے سونے سے صرف تین فٹ کی دوری پر رکنے کی اپنی غلطی کو بھی یاد کیا
، "لیکن ، انہوں نے کہا ، "یہ تجربہ بھیس میں ایک نعمت تھا۔ اس نے مجھے جاری رہنا

سکھایا، چاہے کتنا ہی مشکل کیوں نہ ہو، ایک ایسا سبق جو مجھے کسی بھی چیز میں کامیاب ہونے سے پہلے سیکھنے کی ضرورت تھی۔

مسٹر ڈاربی اور ان کے چچا، رنگین بچے اور سونے کی کان کی یہ کہانی بلاشبہ سینکڑوں مرد پڑھیں گے جو لائف انشورنس بیچ کر اپنی گزر بسر کرتے ہیں، اور ان سب کو مصنف یہ مشورہ دینا چاہتا ہے کہ ڈاربی ان دونوں تجربات کی وجہ سے ہر سال ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی لائف انشورنس فروخت کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

زندگی عجیب ہے، اور اکثر ناقابل بیان ہے! کامیابیوں اور ناکامیوں دونوں کی جڑیں سادہ تجربات میں ہیں۔ مسٹر ڈاربی کے تجربات عام اور سادہ تھے ، پھر بھی وہ زندگی میں ان کی تقدیر کا جواب رکھتے تھے ، لہذا وہ (ان کے لئے) زندگی کی طرح ہی اہم تھے۔ انہوں نے ان دو ڈرامائی تجربات سے فائدہ اٹھایا، کیونکہ *انہوں نے ان کا تجزیہ کیا*، اور ان کے سکھائے ہوئے سبق کو تلاش کیا. لیکن اس شخص کے بارے میں کیا جس کے پاس علم کی تلاش میں ناکامی کا مطالعہ کرنے کے لئے نہ تو وقت ہے اور نہ ہی جھکاؤ ہے جو کامیابی کا باعث بن سکتا ہے؟ وہ شکست کو موقع کی سیڑھیوں میں تبدیل کرنے کا فن کہاں اور کیسے سیکھ سکتا ہے؟

ان سوالوں کے جواب میں یہ کتاب لکھی گئی۔

اس کے جواب میں تیرہ اصولوں کی وضاحت کی ضرورت تھی، لیکن یاد رکھیں، جب آپ پڑھتے ہیں، تو *ان* سوالات کا جواب جو آپ تلاش کر رہے ہوں گے، جن کی وجہ سے آپ زندگی کی عجیب و غریبی پر غور و فکر کرنے پر مجبور ہوئے ہیں، شاید آپ کے ذہن میں

پایا جا سکتا ہے،

کسی ایسے خیال، منصوبے یا مقصد کے ذریعے جو پڑھنے کے ساتھ ساتھ آپ کے ذہن میں ابھر سکتا ہے۔

ایک اچھا خیال یہ ہے کہ کامیابی حاصل کرنے کے لئے صرف ایک کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کتاب میں بیان کردہ اصول مفید خیالات پیدا کرنے کے طریقوں اور ذرائع کے بارے میں سب سے بہتر اور سب سے زیادہ عملی ہیں۔

اس سے پہلے کہ ہم ان اصولوں کی وضاحت کے بارے میں اپنے نقطہ نظر میں مزید آگے بڑھیں، ہمیں یقین ہے کہ آپ اس اہم تجویز کو حاصل کرنے کے حقدار ہیں.... جب دولت آنا شروع ہوتی ہے تو وہ اتنی تیزی سے آتی ہے، اتنی بڑی کثرت میں، کہ کوئی سوچتا ہے کہ وہ کہاں تھے

ان تمام کمزور سالوں کے دوران چھپنا. یہ ایک حیرت انگیز بیان ہے، اور اس سے بھی بڑھ کر، جب ہم اس مقبول عقیدے کو مدنظر رکھتے ہیں، کہ دولت صرف ان لوگوں کو ملتی ہے جو سخت محنت اور طویل محنت کرتے ہیں.

جب آپ سوچنا اور امیر ہونا شروع کرتے ہیں، تو آپ دیکھیں گے کہ دولت کا آغاز ذہنی کیفیت سے ہوتا ہے، مقصد کی قطعیت کے ساتھ، بہت کم یا بغیر کسی محنت کے۔ آپ کو اور ہر دوسرے شخص کو یہ جاننے میں دلچسپی ہونی چاہئے کہ ذہنی حالت کیسے حاصل کی جائے جو دولت کو راغب کرے گی۔ میں نے پچیس سال تحقیق میں گزارے، 25,000 سے زیادہ لوگوں کا تجزیہ کیا، کیونکہ میں بھی جاننا چاہتا تھا کہ "امیر لوگ اس

طرح کیسے بنتے ہیں۔

اس تحقیق کے بغیر یہ کتاب نہیں لکھی جا سکتی تھی۔ یہاں ایک بہت اہم حقیقت کا نوٹس لیں، یعنی:

کاروباری کساد 1929 میں شروع ہوئی ، اور صدر روزویلٹ کے عہدہ سنبھالنے کے کچھ عرصے بعد تک تباہی کے ہر وقت کے ریکارڈ تک جاری رہی۔ پھر ڈپریشن بے معنی ہونے لگا۔ جس طرح تھیٹر میں ایک الیکٹریشن روشنیوں کو اتنا آہستہ آہستہ بلند کرتا ہے کہ اندھیرا روشنی میں تبدیل ہو جاتا ہے اس سے پہلے کہ آپ کو اس کا احساس ہو، اسی طرح لوگوں کے ذہنوں میں خوف کا جادو آہستہ آہستہ ختم ہو جاتا ہے اور ایمان بن جاتا ہے۔

بہت قریب سے مشاہدہ کریں، جیسے ہی آپ اس فلسفے کے اصولوں پر عبور حاصل کریں گے، اور ان اصولوں کو لاگو کرنے کے لئے ہدایات پر عمل کرنا شروع کریں گے، آپ کی مالی حیثیت بہتر ہونا شروع ہو جائے گی، اور جو کچھ بھی آپ چھوتے ہیں وہ آپ کے فائدے کے لئے ایک اثاثے میں تبدیل ہونا شروع ہو جائے گا. ناممکن؟ بلکل بھی نہیں!

انسانیت کی بنیادی کمزوریوں میں سے ایک عام آدمی کی لفظ "ناممکن" سے واقفیت ہے۔ وہ ان تمام اصولوں کو جانتا ہے جو کام نہیں کریں گے۔ وہ ان تمام چیزوں کو جانتا ہے جو نہیں کی جا سکتیں۔ یہ کتاب ان لوگوں کے لئے لکھی گئی ہے جو ان اصولوں کی تلاش میں ہیں جو دوسروں کو کامیاب بناتے ہیں ، اور *ان اصولوں پر* سب کچھ داؤ پر لگانے کے لئے تیار ہیں۔

بہت سال پہلے میں نے ایک عمدہ ڈکشنری خریدی تھی۔ میں نے اس کے ساتھ سب سے پہلے لفظ "ناممکن" کی طرف رجوع کیا اور اسے کتاب سے صاف طور پر نکال دیا۔ یہ آپ کے لئے ایک غیر دانشمندانہ کام نہیں ہوگا.

کامیابی ان لوگوں کو ملتی ہے جو کامیابی کے بارے میں شعور رکھتے ہیں۔

ناکامی ان لوگوں کو آتی ہے جو خود کو ناکامی کے بارے میں شعور رکھنے کی اجازت دیتے ہیں۔

اس کتاب کا مقصد ان تمام لوگوں کی مدد کرنا ہے جو اس کی تلاش میں ہیں، اپنے ذہنوں کو ناکامی کے شعور سے کامیابی کے شعور میں تبدیل کرنے کا فن سیکھیں۔

بہت سے لوگوں میں پائی جانے والی ایک اور کمزوری یہ ہے کہ ہر چیز اور ہر ایک کو اپنے تاثرات اور عقائد سے پیمائش کرنے کی عادت ہے۔ کچھ لوگ جو اسے پڑھیں گے، وہ یقین کریں گے کہ کوئی بھی سوچ نہیں سکتا اور امیر نہیں بن سکتا. وہ دولت کے حوالے سے سوچ بھی نہیں سکتے کیونکہ ان کی سوچ کی عادات غربت، تنگدستی، بدحالی، ناکامی اور شکست میں ڈوبی ہوئی ہیں۔

یہ بدقسمت لوگ مجھے ایک ممتاز چینی کی یاد دلاتے ہیں، جو امریکی طریقوں سے تعلیم حاصل کرنے کے لیے امریکہ آیا تھا۔ انھوں نے شکاگو یونیورسٹی سے تعلیم حاصل کی۔ ایک دن صدر ہارپر نے کیمپس میں اس نوجوان اورینٹل سے ملاقات کی، کچھ منٹ کے لئے اس

کے ساتھ بات چیت کرنے کے لئے رک گیا، اور پوچھا کہ امریکی عوام کی سب سے نمایاں خصوصیت ہونے کی وجہ سے اسے کس چیز نے متاثر کیا ہے.

"کیوں؟"، چاٹا مین نے کہا، "تمہاری آنکھوں کی عجیب و غریب جھلک۔ تمہاری آنکھیں جھک گئی ہیں!"

ہم چینیوں کے بارے میں کیا کہتے ہیں؟

ہم ان باتوں کو ماننے سے انکار کرتے ہیں جو ہم نہیں سمجھتے۔ ہم احمقانہ طور پر یہ سمجھتے ہیں کہ ہماری اپنی حدود ہی حدود کا صحیح پیمانہ ہیں۔ یقینی طور پر، دوسرے آدمی کی آنکھیں "بے رنگ" ہیں، کیونکہ وہ ہماری آنکھوں جیسی نہیں ہیں.

لاکھوں لوگ ہنری فورڈ کے آنے کے بعد ان کی کامیابیوں کو دیکھتے ہیں، اور ان سے حسد کرتے ہیں، ان کی خوش قسمتی، یا قسمت، یا ذہانت، یا جو کچھ بھی ہے جو وہ فورڈ کی خوش قسمتی کا کریڈٹ دیتے ہیں. شاید ہر ایک لاکھ میں سے ایک شخص فورڈ کی کامیابی کا راز جانتا ہے، اور جو لوگ جانتے ہیں وہ اس کی سادگی کی وجہ سے اس کے بارے میں بات کرنے سے بہت عاجز ہیں، یا بہت ہچکچاتے ہیں. ایک واحد لین دین "راز" کو مکمل طور پر واضح کرے گا.

کچھ سال پہلے ، فورڈ نے اپنی مشہور وی -8 موٹر تیار کرنے کا فیصلہ کیا۔ انہوں نے ایک ہی بلاک میں ڈالے گئے پورے آٹھ سلنڈروں کے ساتھ ایک انجن بنانے کا انتخاب کیا ، اور اپنے انجینئروں کو انجن کے لئے ڈیزائن تیار کرنے کی ہدایت کی۔ ڈیزائن کاغذ پر رکھا گیا تھا ، لیکن انجینئروں نے ایک آدمی سے اتفاق کیا ، کہ ایک ٹکڑے میں آٹھ

سلنڈر گیس انجن بلاک ڈالنا ناممکن ہے۔

فورڈ نے کہا ، "اسے ویسے بھی تیار
کریں۔ "لیکن،" انہوں نے جواب دیا،
"یہ ناممکن ہے!"
فورڈ نے حکم دیا، "آگے بڑھو اور اس وقت تک کام پر رہو جب تک کہ آپ کامیاب
نہیں ہو جاتے چاہے کتنا ہی وقت درکار کیوں نہ ہو۔
انجینئرز آگے بڑھ گئے۔ اگر وہ فورڈ کے عملے میں رہیں تو ان کے پاس کرنے کے
لئے اور کچھ نہیں تھا۔ چھ مہینے گزر گئے، کچھ نہیں ہوا.
مزید چھ مہینے گزر گئے، لیکن پھر بھی کچھ نہیں ہوا. انجنیئروں نے احکامات کو عملی جامہ
پہنانے کے لئے ہر ممکن منصوبہ آزمایا ، لیکن بات سوال سے باہر لگ رہی تھی۔
"ناممکن!"
سال کے آخر میں فورڈ نے اپنے انجینئروں کے ساتھ چیک کیا ، اور انہوں نے
اسے دوبارہ بتایا کہ انہیں اس کے احکامات پر عمل کرنے کا کوئی راستہ نہیں ملا
ہے۔
"آگے بڑھو،" فورڈ نے کہا، "میں یہ چاہتا ہوں، اور میں اسے حاصل کروں گا."
وہ آگے بڑھے، اور پھر، جیسے جادو کے ایک جھٹکے سے، راز دریافت ہو گیا.
فورڈ کا عزم ایک بار پھر جیت گیا تھا!
اس کہانی کو منٹ کی درستگی کے ساتھ بیان نہیں کیا جاسکتا ہے ، لیکن اس کا

مجموعہ اور مادہ صحیح ہے۔ اس سے اندازہ لگائیں کہ جو لوگ سوچنا اور امیر بننا چاہتے ہیں، اگر آپ کر سکتے ہیں تو فورڈ کے کروڑوں روپے کا راز ہے۔ آپ کو بہت دور دیکھنے کی ضرورت نہیں ہوگی.

ہنری فورڈ ایک کامیابی ہے، کیونکہ وہ کامیابی کے اصولوں کو سمجھتا ہے، اورلاگو کرتا ہے. ان میں سے ایک خواہش ہے: یہ جاننا کہ کوئی کیا چاہتا ہے. فورڈ کی اس کہانی کو پڑھتے ہوئے یاد رکھیں اور ان سطروں کو منتخب کریں جن میں ان کی شاندار کامیابی کا راز بیان کیا گیا ہے۔ اگر آپ ایسا کر سکتے ہیں، اگر آپ اصولوں کے اس خاص گروہ پر انگلی اٹھا سکتے ہیں جس نے ہنری فورڈ کو امیر بنایا، تو آپ تقریبا کسی بھی مطالبے میں اس کی کامیابیوں کی برابری کر سکتے ہیں جس کے لئے آپ موزوں ہیں.

آپ "اپنی قسمت کے مالک ہیں، اپنی روح کے کپتان ہیں"، کیونکہ ...

جب ہینلے نے نبوت کی سطریں لکھیں، "میں اپنی قسمت کا مالک ہوں، میں اپنی روح کا کپتان ہوں"، تو اسے ہمیں بتانا چاہئے تھا کہ ہم اپنی قسمت کے مالک ہیں، ہماری روحوں کے کپتان ہیں،کیونکہ ہم اپنے خیالات کو کنٹرول کرنے کی طاقت رکھتے ہیں.

انہیں ہمیں بتانا چاہیے تھا کہ جس ایتھر میں یہ چھوٹی سی زمین تیرتی ہے، جس میں ہم حرکت کرتے ہیں اور ہمارا وجود رکھتے ہیں، وہ توانائی کی ایک شکل ہے جو غیر متوقع طور پر زیادہ ارتعاش کی شرح سے حرکت کرتی ہے، اور یہ کہ ایتھر عالمگیر طاقت کی ایک شکل سے

بھرا ہوا ہے جو خود کو ان خیالات کی فطرت کے مطابق ڈھال لیتا ہے جن میں ہم رکھتے ہیں۔

ہمارے ذہن۔ اور قدرتی طریقوں سے ہمیں اپنے خیالات کو ان کے جسمانی مساوی میں منتقل کرنے کے لئے متاثر کرتا ہے.

اگر شاعر ہمیں اس عظیم سچائی کے بارے میں بتاتا تو ہمیں معلوم ہوتا کہ ایسا کیوں ہے کہ ہم اپنی تقدیر کے مالک ہیں، اپنی روحوں کے کپتان ہیں۔ انہیں ہمیں بڑے زور و شور سے بتانا چاہیے تھا کہ یہ طاقت تباہ کن خیالات اور تعمیری خیالات کے درمیان تفریق کرنے کی کوئی کوشش نہیں کرتی، یہ ہمیں غربت کے خیالات کو جسمانی حقیقت میں تبدیل کرنے کی ترغیب دے گی، بالکل اسی طرح جتنی جلدی یہ ہمیں دولت کے خیالات پر عمل کرنے پر مجبور کرے گی۔

انہیں ہمیں یہ بھی بتانا چاہیے تھا کہ ہمارے دماغ ان غالب خیالات سے مقناطیسی ہو جاتے ہیں جو ہمارے ذہنوں میں موجود ہوتے ہیں، اور، جن طریقوں سے کوئی انسان واقف نہیں ہوتا، یہ "مقناطیس" ہماری طرف ان قوتوں، لوگوں، زندگی کے حالات کو راغب کرتے ہیں جو ہمارے غالب خیالات کی فطرت سے ہم آہنگ ہیں ۔

انہیں ہمیں بتانا چاہیے تھا کہ اس سے پہلے کہ ہم دولت کو بہت زیادہ جمع کر سکیں، ہمیں اپنے ذہنوں کو دولت کی شدید خواہش کے ساتھ مقناطیسی بنانا ہوگا، کہ ہمیں "پیسے کے بارے میں اس وقت تک ہوشیار ہونا چاہیئے جب تک کہ پیسے کی خواہش ہمیں اس کے حصول کے لئے مخصوص منصوبے بنانے پر مجبور نہ کرے۔

لیکن فلسفی نہیں بلکہ شاعر ہونے کے ناطے ہینلے نے شاعرانہ شکل میں ایک

عظیم سچائی بیان کرکے خود کو مطمئن کیا اور ان کی پیروی کرنے والوں کو ان کی سطروں کے فلسفیانہ معنی کی تشریح کرنے کے لئے چھوڑ دیا۔

آہستہ آہستہ سچائی خود بخود سامنے آتی چلی گئی ہے، یہاں تک کہ اب یہ یقینی معلوم ہوتا ہے کہ اس کتاب میں بیان کردہ اصول ہماری معاشی تقدیر پر عبور کا راز رکھتے ہیں۔

اب ہم ان اصولوں میں سے پہلے کا جائزہ لینے کے لئے تیار ہیں. کھلے ذہن کے جذبے کو برقرار رکھیں، اور یاد رکھیں کہ جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں، وہ کسی ایک آدمی کی ایجاد نہیں ہیں. یہ اصول 500 سے زیادہ مردوں کی زندگی کے تجربات سے جمع کیے گئے تھے جنہوں نے اصل میں بڑی مقدار میں دولت جمع کی تھی۔ وہ لوگ جنہوں نے غربت سے شروعات کی، لیکن بہت کم تعلیم کے ساتھ، اثر و رسوخ کے بغیر. اصولوں نے ان لوگوں کے لئے کام کیا. آپ انہیں اپنے پائیدار فائدے کے لئے کام پر لگا سکتے ہیں۔

آپ کو یہ کرنا آسان لگے گا، مشکل نہیں.

اگلے باب کو پڑھنے سے پہلے، میں آپ کو یہ جاننا چاہتا ہوں کہ یہ حقائق پر مبنی معلومات فراہم کرتا ہے جو آسانی سے آپ کی پوری مالی تقدیر کو تبدیل کرسکتا ہے، کیونکہ اس نے یقینی طور پر بیان کردہ دو افراد میں حیرت انگیز تناسب کی تبدیلیاں لائی ہیں.

میں آپ کو یہ بھی بتانا چاہتا ہوں کہ ان دونوں مردوں اور میرے درمیان تعلقات ایسے ہیں کہ میں حقائق سے کوئی آزادی نہیں لے سکتا تھا، بھلے ہی میں ایسا کرنا چاہتا۔ ان میں سے ایک تقریبا میرے قریب ترین ذاتی دوست رہا ہے۔

پچیس سال کا، دوسرا میرا اپنا بیٹا ہے۔ ان دونوں افراد کی غیر معمولی کامیابی، وہ کامیابی جسے انہوں نے اگلے باب میں بیان کردہ اصول کے ساتھ فراخدلی سے تسلیم کیا ہے، اس اصول کی دور دراز طاقت پر زور دینے کے ذریعہ کے طور پر اس ذاتی حوالہ کو جواز فراہم کرتا ہے۔

تقریباپندرہ سال پہلے، میں نے سلیم کالج، سالم، مغربی ورجینیا میں افتتاحی خطاب کیا تھا۔ میں نے اگلے باب میں بیان کردہ اصول پر اتنی شدت کے ساتھ زور دیا کہ گریجویٹ کلاس کے ایک رکن نے اسے ضرور اپنے فلسفے کا حصہ بنا لیا۔ یہ نوجوان اب کانگریس کا رکن ہے اور موجودہ انتظامیہ میں ایک اہم عنصر ہے۔ یہ کتاب پبلشر کے پاس جانے سے پہلے انہوں نے مجھے ایک خط لکھا جس میں انہوں نے اگلے باب میں بیان کردہ اصول کے بارے میں اپنی رائے اتنی واضح طور پر بیان کی کہ میں نے اس باب کے تعارف کے طور پر ان کے خط کو شائع کرنے کا انتخاب کیا ہے۔

اس سے آپ کو آنے والے انعامات کا اندازہ ہوتا ہے۔

"میرے پیارے نپولین:

انہوں نے کہا کہ کانگریس کے رکن کی حیثیت سے میری خدمات نے مجھے مردوں اور عورتوں کے مسائل کے بارے میں بصیرت فراہم کی ہے، میں ایک تجویز پیش کرنے کے لئے لکھ رہا ہوں جو ہزاروں مستحق لوگوں کے لئے

مددگار ثابت ہو سکتی ہے۔

معذرت کے ساتھ میں یہ کہنا چاہوں گا کہ اگر اس تجویز پر عمل کیا گیا تو اس کا مطلب آپ کے لیے کئی سال کی محنت اور ذمہ داری ہوگی، لیکن میں یہ تجویز پیش کرنے کے لیے بے چین ہوں، کیونکہ میں مفید خدمات انجام دینے کے لیے آپ کی بے پناہ محبت کو جانتا ہوں۔

"۱۹۲۲ میں، آپ نے سلیم کالج میں افتتاحی خطاب کیا، جب میں گریجویٹ کلاس کا رکن تھا۔ اس خطاب میں آپ نے میرے ذہن میں ایک خیال پیدا کیا جو اب مجھے اپنی ریاست کے لوگوں کی خدمت کرنے کے موقع کے لئے ذمہ دار ہے، اور مستقبل میں جو بھی کامیابی حاصل کروں گا اس کے لئے بہت بڑے پیمانے پر ذمہ دار ہوں گے۔

میرے ذہن میں یہ تجویز ہے کہ آپ سلیم کالج میں اپنے خطاب کا خلاصہ اور خلاصہ ایک کتاب میں ڈالیں اور اس طرح امریکہ کے لوگوں کو اپنے کئی سالوں کے تجربے اور ان لوگوں کے ساتھ وابستگی سے فائدہ اٹھانے کا موقع دیں جنہوں نے اپنی عظمت سے امریکہ کو دنیا کی امیر ترین قوم بنا دیا ہے۔

"مجھے یاد ہے، جیسے یہ کل کی بات ہو، آپ نے اس طریقہ کار کے بارے میں حیرت انگیز وضاحت کی تھی جس کے ذریعے ہنری فورڈ، جس نے بہت کم تعلیم حاصل کی، بغیر ایک ڈالر کے، کوئی بااثر دوست نہ ہونے

کے ساتھ، بڑی بلندیوں تک پہنچ گیا۔ میں نے آپ کی تقریر ختم ہونے سے پہلے ہی اپنا ذہن بنا لیا تھا کہ میں کروں گا۔

اپنے لئے جگہ بنائیں، چاہے مجھے کتنی ہی مشکلات کا سامنا کیوں نہ کرنا پڑے۔

انہوں نے کہا کہ اس سال اور اگلے چند سالوں میں ہزاروں نوجوان اپنی تعلیم مکمل کر لیں گے۔ ان میں سے ہر ایک صرف عملی حوصلہ افزائی کے ایسے پیغام کی تلاش میں ہوگا جو مجھے آپ کی طرف سے ملا ہے۔ وہ جاننا چاہیں گے کہ زندگی میں کہاں جانا ہے، کیا کرنا ہے، کیا کرنا ہے۔ آپ انہیں بتا سکتے ہیں، کیونکہ آپ نے بہت سے لوگوں کے مسائل کو حل کرنے میں مدد کی ہے۔

"اگر کوئی ممکنہ طریقہ ہے کہ آپ اتنی بڑی خدمت کرنے کے متحمل ہوسکتے ہیں تو کیا میں یہ تجویز پیش کر سکتا ہوں کہ آپ ہر کتاب کے ساتھ ، اپنے ذاتی تجزیہ چارٹ میں سے ایک شامل کریں ،تاکہ کتاب کے خریدار کو مکمل خود انوینٹری کا فائدہ مل سکے ، جیسا کہ آپ نے مجھے سالوں پہلے اشارہ کیا تھا ، بالکل وہی جو کامیابی کی راہ میں حائل ہے۔

اس طرح کی خدمت، آپ کی کتاب کے قارئین کو ان کی خامیوں اور ان کی خوبیوں کی مکمل اور غیر جانبدارانہ تصویر فراہم کرنا، ان کے لئے کامیابی اور ناکامی کے درمیان فرق کا مطلب ہوگا۔ یہ خدمت بیش قیمت ہوگی۔

انہوں نے کہا کہ ڈپریشن کی وجہ سے لاکھوں لوگوں کو واپسی کے

مسئلے کا سامنا ہے اور میں اپنے ذاتی تجربے سے بات کرتا ہوں جب میں کہتا ہوں کہ میں جانتا ہوں کہ یہ مخلص لوگ آپ کو اپنے مسائل بتانے اور حل کے لئے آپ کی تجاویز حاصل کرنے کے موقع کا خیرمقدم کریں گے۔

"آپ ان لوگوں کے مسائل کو جانتے ہیں جو دوبارہ شروع کرنے کی ضرورت کا سامنا کرتے ہیں. آج امریکہ میں ہزاروں لوگ ایسے ہیں جو یہ جاننا چاہتے ہیں کہ وہ خیالات کو پیسے میں کیسے تبدیل کرسکتے ہیں، ایسے لوگ جنہیں مالی وسائل کے بغیر شروعات کرنی ہوگی اور اپنے نقصانات کی تلافی کرنی ہوگی۔ اگر کوئی ان کی مدد کر سکتا ہے، توآپ کر سکتے ہیں.

اگر آپ کتاب شائع کرتے ہیں تو میں اس کی پہلی کاپی کا مالک بننا چاہوں گا جو پریس سے آئے گی، جس پر آپ نے ذاتی طور پر دستخط کیے ہوں۔

"نیک خواہشات کے ساتھ،
مجھ پر یقین کرو،" دلی طور پر
آپ کا،

"JenningS RANDDOLph"

باب 2 خواہش

تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز

دولت کی طرف پہلا قدم

جب ایڈون سی بارنس اورنج میں مال بردار ٹرین سے نیچے اترے،
این جے، تیس سال سے زیادہ پہلے، وہ ایک ٹرمپ سے مشابہت رکھتا تھا، لیکن اس کا
یہ *خیالات* ایک بادشاہ کے تھے!

جب وہ ریلوے کی پٹریوں سے تھامس اے ایڈیسن کے دفتر کی طرف روانہ ہوا تو اس کا ذہن کام کر رہا تھا۔ اس نے خود کو *ایڈیسن کی موجودگی میں کھڑا* دیکھا۔ انھوں نے خود کو مسٹر ایڈیسن سے اپنی زندگی کے ایک جنونی جنون کو پورا کرنے کا موقع مانگتے ہوئے سنا، جو عظیم موجد کا کاروباری ساتھی بننے کی شدید خواہش تھی۔

بارنس کی خواہش ایک امید نہیں تھی! یہ ایک خواہش نہیں تھی! یہ ایک گہری، دھڑکتی ہوئی خواہش تھی، جو باقی سب کچھ سے بالاتر تھی۔ یہ یقینی تھا۔

جب اس نے ایڈیسن سے رابطہ کیا تو یہ خواہش نئی نہیں تھی۔ یہ ایک طویل عرصے سے بارنس کی *غالب خواہش* تھی۔ شروع میں جب یہ خواہش پہلی بار اس کے

ذہن میں نمودار ہوئی تو شاید یہ صرف ایک خواہش تھی، لیکن جب وہ اس کے ساتھ ایڈیسن کے سامنے پیش ہوا تو یہ محض خواہش نہیں تھی۔

کچھ سال بعد ، ایڈون سی بارنس ایک بار پھر ایڈیسن کے سامنے اسی دفتر میں کھڑا ہوا جہاں اس کی پہلی ملاقات موجد سے ہوئی تھی۔ اس بار اس کی خواہش کو حقیقت میں بدل دیا گیا تھا۔ *وہ ایڈیسن کے ساتھ کاروبار کر رہا تھا*. ان کی زندگی کا غالب خواب حقیقت بن چکا تھا۔ آج ، جو لوگ بارنس کو جانتے ہیں وہ اس سے حسد کرتے ہیں ، کیونکہ "بریک" زندگی نے اسے جنم دیا۔ وہ اسے اس کی کامیابی کے دنوں میں دیکھتے ہیں ، اس کی کامیابی کی وجوہات کی تحقیقات کرنے کی زحمت اٹھائے بغیر۔

بارنس کامیاب ہوا کیونکہ اس نے ایک یقینی مقصد کا انتخاب کیا ، اپنی ساری توانائی ، اپنی ساری قوت ارادی ، اپنی ساری کوشش ، سب کچھ اس مقصد کے پیچھے لگا دیا۔ وہ اس دن ایڈیسن کا ساتھی نہیں بنا جس دن وہ آیا تھا۔ وہ سب سے اہم کام شروع کرنے کے لئے مطمئن تھا، جب تک کہ اس نے اپنے پسندیدہ مقصد کی طرف ایک قدم بھی اٹھانے کا موقع فراہم کیا۔

وہ جس موقع کی تلاش کر رہے تھے اس کے ظاہر ہونے سے پہلے پانچ سال گزر گئے۔ ان تمام سالوں کے دوران امید کی ایک بھی کرن نہیں، ایک بھی وعدہ نہیں

اس کی خواہش کا حصول اس کے سامنے رکھا گیا تھا۔ اپنے علاوہ ہر کسی کے لئے، وہ ایڈیسن کے کاروباری پہیے میں صرف ایک اور حصہ دکھائی دیتا تھا، لیکن اس کے اپنے ذہن میں، وہ وقت کے ہر لمحے میں ایڈیسن کا پارٹنر تھا.

جس دن وہ پہلی بار وہاں کام کرنے گئے تھے۔

یہ ایک یقینی خواہش کی طاقت کی ایک قابل ذکر مثال ہے۔ بارنس نے اپنا مقصد جیت لیا ، کیونکہ وہ مسٹر ایڈیسن کا کاروباری ساتھی بننا چاہتا تھا ، اس سے کہیں زیادہ کہ وہ کسی اور چیز کی خواہش رکھتا تھا۔ اس نے اس مقصد کو حاصل کرنے کے لئے ایک منصوبہ بنایا۔

لیکن اس نے اپنے پیچھے تمام پل وں کو جلا دیا۔

وہ اپنی خواہش پر قائم رہا یہاں تک کہ یہ اس کی زندگی کا غالب جنون بن گیا اور آخر کار ایک حقیقت بن گیا۔

جب وہ اورنج کے پاس گیا، تو اس نے اپنے آپ سے یہ نہیں کہا، "میں ایڈیسن کو مجبور کرنے کی کوشش کروں گا کہ وہ مجھے کچھ نرم نوکری دے۔ اس نے کہا ، "میں ایڈیسن سے ملوں گا ، اور اسے نوٹس پر رکھوں گا کہ میں اس کے ساتھ کاروبار کرنے آیا ہوں۔

انہوں نے یہ نہیں کہا، "میں وہاں کچھ مہینوں تک کام کروں گا، اور اگر مجھے حوصلہ افزائی نہیں ملی، تو میں نوکری چھوڑ دوں گا اور کہیں اور نوکری حاصل کر لوں گا۔

انہوں نے کہا، "میں کہیں بھی شروع کروں گا. میں وہ سب کچھ کروں گا جو ایڈیسن مجھے

کرنے کے لیے کہے گا، لیکن اس سے پہلے کہ میں اس سے گزرجاؤں، میں اس کا ساتھی بن جاؤں گا۔

انہوں نے یہ نہیں کہا، "میں ایک اور موقع کے لئے اپنی آنکھیں کھلی رکھوں گا، اگر میں ایڈیسن تنظیم میں وہ حاصل کرنے میں ناکام رہا جو میں چاہتا ہوں." ان کا کہنا تھا کہ 'اس دنیا میں صرف ایک چیز ہے جس کے لیے میں پرعزم ہوں اور وہ تھامس اے ایڈیسن کے ساتھ کاروباری وابستگی ہے۔ میں اپنے پیچھے موجود تمام پلوں کو جلا دوں گا، اور جو چاہتا ہوں اسے حاصل کرنے کی اپنی صلاحیت پر اپنا پورا مستقبل داؤ پر لگا دوں گا۔

اس نے پیچھے ہٹنے کا کوئی ممکنہ راستہ نہیں چھوڑا۔ اسے جیتنا تھا یا مرجانا تھا!

بارنس کی کامیابی کی کہانی میں بس یہی کچھ ہے! بہت عرصہ پہلے ایک عظیم جنگجو کو ایک ایسی صورتحال کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے اس کے لئے ایک فیصلہ کرنا ضروری ہو گیا جس سے میدان جنگ میں اس کی کامیابی کو یقینی بنایا گیا۔ وہ ایک طاقتور دشمن کے خلاف اپنی فوجیں بھیجنے والا تھا، جس کے آدمیوں کی تعداد اس سے زیادہ تھی۔ اس نے اپنے سپاہیوں کو کشتیوں میں لاد دیا، دشمن کے ملک کی طرف روانہ ہوا، فوجیوں اور سازوسامان کو اتارا، پھر ان جہازوں کو جلانے کا حکم دیا جو انہیں لے گئے تھے۔ پہلی جنگ سے پہلے اپنے آدمیوں کو مخاطب کرتے ہوئے انہوں نے کہا، "آپ کشتیوں کو دھوئیں میں اوپر جاتے ہوئے دیکھتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ہم ان ساحلوں کو زندہ نہیں چھوڑ سکتے جب تک کہ ہم جیت نہ جائیں! اب ہمارے پاس کوئی چارہ نہیں ہے، *ہم جیت جائیں گے، یا ہم تباہ ہو جائیں گے!* وہ جیت گئے۔

ہر وہ شخص جو کسی بھی کام میں جیتتا ہے اسے اپنے جہازوں کو جلانے اور پیچھے ہٹنے کے تمام ذرائع کو کاٹنے کے لئے تیار ہونا چاہیئے۔ ایسا کرنے سے ہی کوئی شخص اس ذہنی کیفیت کو برقرار رکھنے کا یقین کر سکتا ہے جسے جیتنے کی خواہش کے طور پر جانا جاتا ہے ، جو کامیابی کے لئے ضروری ہے۔

شکاگو میں آتشزدگی کی صبح تاجروں کا ایک گروپ اسٹیٹ اسٹریٹ پر کھڑا تھا اور ان کی دکانوں میں موجود تمباکو نوشی کی باقیات کو دیکھ رہا تھا۔ وہ یہ فیصلہ کرنے کے لئے ایک کانفرنس میں گئے کہ آیا وہ تعمیر نو کی کوشش کریں گے ، یا شکاگو چھوڑ کر ملک کے زیادہ امید افزا حصے میں شروع کریں گے۔ انہوں نے شکاگو چھوڑنے کا فیصلہ کیا - سوائے ایک کے -

جس تاجر نے ٹھہرنے اور دوبارہ تعمیر کرنے کا فیصلہ کیا، اس نے اپنے اسٹور کی باقیات پر انگلی اٹھائی اور کہا، "حضرات، اسی جگہ پر میں دنیا کا سب سے بڑا اسٹور تعمیر کروں گا، چاہے وہ کتنی ہی بار جل جائے۔

یہ پچاس سال پہلے کی بات ہے۔ اسٹور تعمیر کیا گیا تھا. یہ آج بھی وہاں کھڑا ہے، اس ذہنی کیفیت کی طاقت کی ایک بلند و بالا یادگار جسے جلتی ہوئی خواہش کے نام سے جانا جاتا ہے۔ مارشل فیلڈ کے لئے آسان کام بالکل وہی ہوتا جو اس کے ساتھی تاجروں نے کیا تھا۔ جب آگے بڑھنا مشکل تھا، اور مستقبل مایوس کن لگ رہا تھا، تو وہ آگے بڑھ گئے اور وہاں چلے گئے جہاں جانا آسان لگ رہا تھا۔

مارشل فیلڈ اور دوسرے تاجروں کے درمیان اس فرق کو اچھی طرح سے نشان زد کریں ، کیونکہ یہ وہی فرق ہے جو ایڈون سی بارنس کو ایڈیسن تنظیم میں کام کرنے والے ہزاروں دیگر نوجوانوں سے ممتاز کرتا ہے۔ یہ وہی فرق ہے جو عملی طور پر کامیاب ہونے والے تمام لوگوں اور ناکام ہونے والوں میں فرق کرتا ہے۔

ہر انسان جو پیسے کے مقصد کو سمجھنے کی عمر کو پہنچتا ہے، اس کی خواہش کرتا ہے۔ خواہش سے دولت نہیں آئے گی۔ لیکن ایسی ذہنی حالت کے ساتھ دولت کی خواہش کرنا جو ایک جنون بن جائے، پھر دولت کے حصول کے مخصوص طریقوں اور ذرائع کی منصوبہ بندی کرنا، اور ان منصوبوں کی ثابت قدمی کے ساتھ حمایت کرنا جو ناکامی کو تسلیم نہیں کرتے، دولت لے کر آئیں گے۔

وہ طریقہ جس کے ذریعے دولت کی خواہش کو اس کے مالی مساوی میں منتقل کیا جاسکتا ہے ، چھ واضح ، عملی اقدامات پر مشتمل ہے ، یعنی:

پہلا. اپنے ذہن میں درست کریں کہ آپ کتنی رقم چاہتے ہیں۔ صرف یہ کہنا کافی نہیں ہے کہ "مجھے بہت پیسہ چاہیے"۔ رقم کے بارے میں یقینی بنائیں. (قطعیت کی ایک نفسیاتی وجہ ہے جسے اگلے باب میں بیان کیا جائے گا)۔

ثانیہ. اس بات کا تعین کریں کہ آپ اپنی مطلوبہ رقم کے بدلے میں کیا دینے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ (ایسی کوئی حقیقت نہیں ہے جیسے "کچھ بغیر کسی چیز کے۔"

تیسرا. ایک مقررہ تاریخ مقرر کریں جب آپ حاصل کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں

وہ پیسہ جو آپ چاہتے ہیں.

چوتھا. اپنی خواہش کو عملی جامہ پہنانے کے لئے ایک یقینی منصوبہ بنائیں ، اور اس منصوبے کو عملی جامہ پہنانے کے لئے فوری طور پر شروع کریں ، چاہے آپ تیار ہوں یا نہ ہوں۔

پانچواں. آپ کتنی رقم حاصل کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں اس کا ایک واضح ، جامع بیان لکھیں ، اس کے حصول کے لئے وقت کی حد کا نام دیں ، بتائیں کہ آپ رقم کے بدلے میں کیا دینے کا ارادہ رکھتے ہیں ، اور اس منصوبے کو واضح طور پر بیان کریں جس کے ذریعے آپ اسے جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔

چھٹا. اپنا تحریری بیان روزانہ دو بار بلند آواز سے پڑھیں، ایک بار رات کو فارغ ہونے سے پہلے اور ایک بار صبح اٹھنے کے بعد پڑھیں۔ جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں - اپنے آپ کو پہلے سے ہی پیسے کے قبضے میں دیکھیں اور محسوس کریں اور یقین کریں۔

یہ ضروری ہے کہ آپ ان چھ مراحل میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں۔ یہ خاص طور پر اہم ہے کہ آپ چھٹے پیراگراف میں ہدایات کا مشاہدہ کریں اور ان پر عمل

کریں۔ آپ شکایت کر سکتے ہیں کہ آپ کے لئے یہ ناممکن ہے کہ آپ کے پاس اصل میں پیسہ ہونے سے پہلے "اپنے آپ کو اس کے قبضے میں دیکھنا" ہے۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں ایک جلتی ہوئی خواہش آپ کی مدد کے لئے آئے گی۔ اگر آپ واقعی پیسے کی اتنی شدت سے خواہش رکھتے ہیں کہ آپ کی خواہش ایک جنون ہے، تو آپ کو اپنے آپ کو قائل کرنے میں کوئی مشکل نہیں ہوگی کہ آپ اسے حاصل کریں گے. مقصد یہ ہے کہ پیسہ چاہتے ہیں، اور اسے حاصل کرنے کے لئے اس قدر پرعزم ہو جاتے ہیں کہ آپ اپنے آپ کو قائل کرتے ہیں کہ آپ کے پاس یہ ہوگا.

صرف وہی لوگ جو "پیسے کے بارے میں شعور" رکھتے ہیں وہ کبھی بھی بڑی دولت جمع کرتے ہیں۔ "پیسے کے شعور" کا مطلب یہ ہے کہ ذہن پیسے کی خواہش سے اس قدر بھر گیا ہے کہ انسان خود کو پہلے سے ہی اس کے قبضے میں دیکھ سکتا ہے۔

جن لوگوں کو انسانی ذہن کے کام کرنے کے اصولوں کے بارے میں تعلیم نہیں دی گئی ہے، ان کے لیے یہ ہدایات ناقابل عمل معلوم ہو سکتی ہیں۔ یہ ان تمام لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتا ہے جو ان چھ مراحل کی صداقت کو سمجھنے میں ناکام رہتے ہیں، یہ جاننا کہ ان سے حاصل ہونے والی معلومات اینڈریو کارنیگی سے حاصل کی گئی تھیں، جنہوں نے سٹیل ملز میں ایک عام مزدور کے طور پر شروعات کی تھی، لیکن اپنی عاجزانہ شروعات کے باوجود، ان اصولوں کو ایک سو ملین ڈالر سے زیادہ کی دولت سے نوازنے میں کامیاب رہے۔

یہ جاننے میں مزید مدد مل سکتی ہے کہ یہاں تجویز کردہ چھ اقدامات کی آنجہانی

تھامس اے ایڈیسن نے احتیاط سے جانچ پڑتال کی تھی ، جنھوں نے اپنی مہر لگائی تھی۔

ان کی منظوری نہ صرف رقم جمع کرنے کے لئے ضروری اقدامات ہیں، بلکہ کسی بھی مخصوص مقصد کے حصول کے لئے ضروری ہیں.

ان اقدامات میں "سخت محنت" کا مطالبہ نہیں کیا گیا ہے۔ وہ کسی قربانی کا مطالبہ نہیں کرتے۔ انہیں کسی کو مضحکہ خیز یا مضحکہ خیز بننے کی ضرورت نہیں ہے۔ ان کو لاگو کرنے کے لئے بہت زیادہ تعلیم کی ضرورت نہیں ہے. لیکن ان چھ مراحل کے کامیاب اطلاق کے لئے کافی تخیل کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ کسی کو یہ دیکھنے اور سمجھنے کے قابل بنایا جاسکے کہ پیسے کے جمع ہونے کو موقع، خوش قسمتی اور قسمت پر نہیں چھوڑا جاسکتا ہے۔ کسی کو یہ سمجھنا چاہیئے کہ جن لوگوں نے بڑی دولت جمع کی ہے ، انھوں نے پیسہ حاصل کرنے سے پہلے ایک خاص مقدار میں خواب دیکھنے ، امید کرنے ، خواہش کرنے ، خواہش کرنے اور منصوبہ بندی کرنے کا کام کیا۔

آپ یہاں یہ بھی جان سکتے ہیں کہ آپ کبھی بھی بڑی مقدار میں دولت حاصل نہیں کرسکتے ہیں ، جب تک کہ آپ اپنے آپ کو پیسے کی خواہش کی سفید گرمی میں کام نہیں کرسکتے ہیں ، اور حقیقت میں یقین نہیں کرتے ہیں کہ آپ اس کے مالک ہوں گے۔

آپ یہ بھی جانتے ہوں گے کہ تہذیب کے آغاز سے لے کر آج تک ہر عظیم رہنما خواب دیکھنے والا تھا۔ عیسائیت آج دنیا کی سب سے بڑی ممکنہ طاقت ہے ، کیونکہ اس کے بانی ایک شدید خواب دیکھنے والے تھے جن کے پاس حقیقتوں کو جسمانی شکل میں منتقل

ہونے سے پہلے ان کی ذہنی اور روحانی شکل میں دیکھنے کا وژن اور تخیل تھا۔

اگر آپ کو اپنے تخیل میں عظیم دولت نظر نہیں آتی ہے تو، آپ انہیں اپنے بینک بیلنس میں کبھی نہیں دیکھیں گے۔

امریکہ کی تاریخ میں کبھی بھی عملی خواب دیکھنے والوں کے لیے اتنا بڑا موقع نہیں ملا جتنا اب موجود ہے۔ چھ سال کی معاشی تباہی نے تمام مردوں کو کافی حد تک ایک ہی سطح پر لا کھڑا کیا ہے۔ ایک نئی دوڑ شروع ہونے والی ہے۔ یہ داؤ بہت بڑی دولت کی نمائندگی کرتے ہیں جو اگلے دس سالوں میں جمع ہوجائیں گے۔

نسل کے اصول بدل گئے ہیں، کیونکہ اب ہم ایک بدلی ہوئی دنیا میں رہ رہے ہیں جو یقینی طور پر عوام کی حمایت کرتی ہے، جن کے پاس ڈپریشن کے دوران موجود حالات میں جیتنے کا بہت کم یا کوئی موقع نہیں تھا، جب خوف نے ترقی اور ترقی کو مفلوج کر دیا تھا.

ہم جو دولت کی اس دوڑ میں شامل ہیں، ان کی حوصلہ افزائی کی جانی چاہیے کہ یہ بدلی ہوئی دنیا جس میں ہم رہتے ہیں، نئے خیالات، کام کرنے کے نئے طریقے، نئے رہنما، نئی ایجادات، تدریس کے نئے طریقے، مارکیٹنگ کے نئے طریقے، نئی کتابیں، نیا ادب، ریڈیو کے لیے نئے فیچرز، متحرک تصاویر کے لیے نئے آئیڈیاز کا مطالبہ کر رہی ہے۔ نئی اور بہتر چیزوں کے اس مطالبے کے پیچھے ایک خوبی ہے جو جیتنے کے لیے انسان کے اندر ہونی چاہیے اور وہ ہے مقصد کا تعین، جو کچھ وہ چاہتا ہے اس کا علم اور اسے حاصل کرنے کی شدید خواہش۔

کاروباری ڈپریشن نے ایک عمر کی موت اور دوسرے کی پیدائش کو نشان زد کیا۔
اس بدلی ہوئی دنیا کو عملی خواب دیکھنے والوں کی ضرورت ہے جو اپنے خوابوں کو عملی جامہ پہنا سکیں۔ عملی خواب دیکھنے والے ہمیشہ سے تہذیب کے نمونہ ساز رہے ہیں اور ہمیشہ رہیں گے۔

ہم جو دولت جمع کرنا چاہتے ہیں، انہیں یاد رکھنا چاہیے کہ دنیا کے حقیقی رہنما ہمیشہ ایسے لوگ رہے ہیں جنھوں نے غیر پیدائشی مواقع کی غیر مرئی، نادیدہ قوتوں کو استعمال کیا اور عملی طور پر استعمال کیا، اور ان قوتوں ، [یا سوچ کے محرکات] کو آسمان توڑنے والوں ، شہروں ، فیکٹریوں ، ہوائی جہازوں ، گاڑیوں اور ہر قسم کی سہولت میں تبدیل کردیا جو زندگی کو مزید خوشگوار بناتی ہے۔

رواداری اور کھلا ذہن آج کے خواب دیکھنے والے کی عملی ضروریات ہیں۔ جو لوگ نئے خیالات سے ڈرتے ہیں وہ شروع ہونے سے پہلے ہی تباہ ہو جاتے ہیں۔ موجودہ دور سے زیادہ پیش قدمی کرنے والوں کے لیے کبھی کوئی وقت سازگار نہیں رہا۔ یہ سچ ہے کہ کوئی جنگلی اور اونی مغرب فتح کرنے کے لئے نہیں ہے، جیسا کہ ڈھکی ہوئی ویگن کے دنوں میں ہوتا تھا۔ لیکن ایک وسیع کاروباری، مالیاتی اور صنعتی دنیا ہے جسے نئی اور بہتر خطوط پر دوبارہ ترتیب دینے اور ری ڈائریکٹ کرنے کی ضرورت ہے۔

دولت میں سے اپنے حصے کو حاصل کرنے کی منصوبہ بندی کرتے وقت، کوئی بھی آپ کو خواب دیکھنے والے کی تضحیک کرنے کے لئے متاثر نہ کرے۔ اس بدلی ہوئی

دنیا میں بڑے پیمانے پر حصص جیتنے کے لئے، آپ کو ماضی کے عظیم رہنماؤں کے جذبے کو پکڑنا ہوگا، جن کے خوابوں نے تہذیب کو وہ سب کچھ دیا ہے جو اس کی اہمیت ہے، وہ جذبہ جو ہمارے اپنے ملک کی زندگی کا کام کرتا ہے -آپ کا موقع اور میرا، ہماری صلاحیتوں کو فروغ دینے اور مارکیٹ کرنے کے لئے.

ہمیں یہ نہیں بھولنا چاہیئے کہ کولمبس نے ایک نامعلوم دنیا کا خواب دیکھا تھا ، اس طرح کی دنیا کے وجود پر اپنی زندگی داؤ پر لگا دی تھی ، اور اسے دریافت کیا تھا!

عظیم ماہر فلکیات کوپرنیکس نے دنیا کی کثرت کا خواب دیکھا اور انہیں ظاہر کیا! ان کی کامیابی کے بعد کسی نے بھی ان کی مذمت نہیں کی اور انہیں "ناقابل عمل" قرار نہیں دیا۔ اس کے بجائے، دنیا نے ان کے مزار پر پوجا کی، اس طرح ایک بار پھر ثابت ہوا کہ "کامیابی کے لئے معافی کی ضرورت نہیں ہے، ناکامی کسی کی اجازت نہیں دیتی ہے."

اگر آپ جو کام کرنا چاہتے ہیں وہ صحیح ہے، اورآپ اس پر یقین رکھتے ہیں، تو آگے بڑھیں اور اسے کریں!

اپنے خوابوں کو سامنے رکھیں، اور اگر آپ کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو "وہ" کیا کہتے ہیں اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا، کیونکہ "وہ" شاید یہ نہیں جانتے کہ ہر ناکامی اپنے ساتھ مساوی کامیابی کا بیج لاتی ہے۔

ہنری فورڈ، غریب اور غیر تعلیم یافتہ، گھوڑوں کے بغیر گاڑی کا خواب دیکھتا تھا، اپنے پاس موجود اوزاروں کے ساتھ کام کرنے چلا گیا، اس کے حق میں موقع کا انتظار کیے بغیر، اور اب اس کے خواب وں کا ثبوت پوری زمین پر چھا گیا۔ اس نے کسی بھی زندہ

انسان کے مقابلے میں زیادہ پہیے چلائے ہیں ، کیونکہ وہ اپنے خوابوں کی حمایت کرنے سے نہیں ڈرتا تھا۔

تھامس ایڈیسن نے ایک ایسے چراغ کا خواب دیکھا جسے بجلی سے چلایا جا سکتا ہے، جہاں سے وہ اپنے خواب کو عملی جامہ پہنانے کے لیے کھڑا تھا، اور دس سے زیادہ کے باوجود۔

ہزار ناکامیوں کے باوجود، وہ اس خواب پر قائم رہا جب تک کہ اس نے اسے ایک جسمانی حقیقت نہیں بنا دیا۔ عملی خواب دیکھنے والے ہمت نہ ہاریں!

وہلان نے سگار اسٹورز کی ایک زنجیر کا خواب دیکھا ، اس کے خواب کو حقیقت میں بدل دیا ، اور اب یونائیٹڈ سگار اسٹورز امریکہ کے بہترین کونوں پر قبضہ کرتے ہیں۔

لنکن نے سیاہ فام غلاموں کے لئے آزادی کا خواب دیکھا ، اپنے خواب کو عملی جامہ پہنایا ، اور اپنے خواب کو حقیقت میں تبدیل کرنے کے لئے متحد شمال اور جنوب کو دیکھنے کے لئے مشکل سے زندہ نہیں رہا۔

رائٹ برادران نے ایک ایسی مشین کا خواب دیکھا جو ہوا میں پرواز کرے گی۔ اب پوری دنیا میں اس بات کے ثبوت نظر آسکتے ہیں کہ انہوں نے خواب دیکھے تھے۔

مارکونی نے ایتھر کی غیر مرئی قوتوں کو بروئے کار لانے کے لئے ایک نظام کا خواب دیکھا۔ اس بات کا ثبوت کہ اس نے بے کار خواب نہیں دیکھا تھا، دنیا کے ہر وائرلیس اور ریڈیو میں پایا جا سکتا ہے. اس کے علاوہ، مارکونی کے خواب نے سب سے عاجز کیبن، اور سب سے زیادہ خوبصورت مینور ہاؤس کو ساتھ ساتھ لایا. اس نے زمین پر ہر قوم کے لوگوں کو بیک ڈور ہمسایہ بنا دیا۔ اس نے امریکہ کے صدر کو ایک ایسا ذریعہ فراہم کیا جس کے ذریعے وہ ایک وقت میں اور مختصر نوٹس پر امریکہ کے تمام لوگوں سے بات کر سکتے ہیں۔ آپ کو یہ جان کر دلچسپی ہو سکتی ہے کہ مارکونی کے "دوستوں" نے اسے حراست میں لے لیا، اور ایک نفسیاتی ہسپتال میں جانچ کی، جب اس نے اعلان کیا کہ اس نے

ایک اصول دریافت کیا ہے جس کے ذریعے وہ تاروں کی مدد کے بغیر، یا مواصلات کے دیگر براہ راست جسمانی ذرائع کی مدد کے بغیر ہوا کے ذریعے پیغامات بھیج سکتا ہے. آج کے خواب دیکھنے والے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں۔

دنیا نت نئی دریافتوں کی عادی ہو چکی ہے۔ بلکہ، اس نے خواب دیکھنے والے کو انعام دینے کی خواہش ظاہر کی ہے جو دنیا کو ایک نیا خیال دیتا ہے.

"سب سے بڑی کامیابی، شروع میں، اور ایک وقت کے لئے، لیکن ایک خواب تھا." "اوک اکرن میں سوتا ہے۔ پرندہ انڈے میں اور سب سے اوپر انتظار کرتا ہے روح کا نظارہ، ایک جاگتا ہوا فرشتہ ہلتا ہے۔ خواب حقیقت کی پنیری ہیں۔

بیدار ہو جاؤ، اٹھو اور اپنے آپ کو ثابت کرو، تم دنیا کے خواب دیکھنے والے ہو۔ آپ کا ستارہ اب عروج پر ہے۔ عالمی ڈپریشن وہ موقع لے کر آیا جس کا آپ انتظار کر رہے تھے۔ اس نے لوگوں کو عاجزی، رواداری اور کھلے ذہن کا درس دیا۔

دنیا مواقع کی بہتات سے بھری ہوئی ہے جو ماضی کے خواب دیکھنے والوں کو کبھی معلوم نہیں تھا۔

بننے اور کرنے کی ایک جلتی ہوئی خواہش وہ نقطہ آغاز ہے جہاں سے خواب دیکھنے والے کو نکلنا پڑتا ہے۔ خواب بے حسی، کاہلی یا عزائم کی کمی سے پیدا نہیں ہوتے۔

دنیا اب خواب دیکھنے والے کا مذاق نہیں اڑاتی اور نہ ہی اسے ناقابل عمل کہتی ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ ایسا ہوتا ہے، تو ٹینیسی کا سفر کریں، اور دیکھیں کہ ایک خواب دیکھنے والا صدر کیسا ہے

اس نے امریکہ کی عظیم آبی طاقت کو بروئے کار لانے اور استعمال کرنے کی راہ میں کام کیا ہے۔ سالوں پہلے، اس طرح کا خواب پاگل پن کی طرح لگتا تھا.

آپ مایوس ہوئے ہیں، ڈپریشن کے دوران آپ کو شکست کا سامنا کرنا پڑا ہے، آپ نے اپنے اندر موجود عظیم دل کو اس وقت تک کچلا ہوا محسوس کیا ہے جب تک کہ اس میں خون نہ آ جائے۔ ہمت کرو، کیونکہ ان تجربات نے اس روحانی دھات کو متاثر کیا ہے جس سے آپ بنے ہیں - وہ بے مثال قدر کے اثاثے ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ زندگی میں کامیاب ہونے والے ہر شخص کا آغاز خراب ہوتا ہے، اور وہ "آنے" سے پہلے بہت سی دل دہلا دینے والی جدوجہد سے گزرتے ہیں۔ کامیاب ہونے والوں کی زندگی میں اہم موڑ عام طور پر کسی بحران کے وقت آتا ہے، جس کے ذریعے انہیں ان کے "دوسرے نفس" سے متعارف کرایا جاتا ہے۔

جان بونیان نے مذہب کے موضوع پر اپنے خیالات کی وجہ سے جیل میں قید ہونے اور سخت سزا پانے کے بعد پیلگرمز پروگریس لکھا، جو تمام انگریزی ادب میں سب سے بہترین ہے۔

اوہائیو کے شہر کولمبس میں ایک جیل کی کوٹھری میں قید ہونے کے بعد او ہنری نے اس ذہانت کو دریافت کیا جو اس کے دماغ کے اندر سوتا تھا۔ بدقسمتی کے ذریعے، اپنی "دوسری ذات" سے واقف ہونے اور اپنے تخیل کو استعمال کرنے پر مجبور ہونے کے بعد، انہوں نے خود کو ایک بدبخت مجرم اور بے دخل ہونے کے بجائے ایک عظیم مصنف

کے طور پر پایا۔ عجیب و غریب اور متنوع طرز زندگی ہیں، اور اجنبی اب بھی لامحدود ذہانت کے طریقے ہیں، جن کے ذریعے انسان کو کبھی کبھی اپنے دماغ کو دریافت کرنے سے پہلے ہر طرح کی سزا سے گزرنے پر مجبور کیا جاتا ہے، اور تخیل کے ذریعے مفید خیالات تخلیق کرنے کی ان کی اپنی صلاحیت۔

ایڈیسن، دنیا کا سب سے بڑا موجد اور سائنسدان، ایک "ٹرمپ" ٹیلی گراف آپریٹر تھا، وہ لاتعداد بار ناکام رہا، آخر کار، اس ذہین کی دریافت کی طرف راغب ہونے سے پہلے جو اس کے دماغ کے اندر سو رہا تھا۔

چارلس ڈکنز نے سیاہ برتنوں پر لیبل چسپاں کرنے سے آغاز کیا۔ ان کی پہلی محبت کا المیہ ان کی روح کی گہرائیوں میں گھس گیا اور انہیں دنیا کے حقیقی عظیم مصنفین میں سے ایک میں تبدیل کر دیا۔ اس سانحے نے سب سے پہلے ڈیوڈ کاپرفیلڈ کو جنم دیا، پھر دیگر کاموں کا ایک سلسلہ پیدا ہوا جس نے اس کی کتابیں پڑھنے والے تمام لوگوں کے لئے اسے ایک امیر اور بہتر دنیا بنا دیا۔ محبت کے معاملات پر مایوسی، عام طور پر مردوں کو شراب پینے اور عورتوں کو تباہی کی طرف دھکیلنے کا اثر ہے۔ اور یہ، کیونکہ زیادہ تر لوگ اپنے مضبوط جذبات کو تعمیری نوعیت کے خوابوں میں منتقل کرنے کا فن کبھی نہیں سیکھتے ہیں۔

ہیلن کیلر پیدائش کے کچھ ہی عرصے بعد بہری، گونگی اور نابینا ہو گئیں۔ اپنی سب سے بڑی بدقسمتی کے باوجود انہوں نے تاریخ عظیم کے صفحات میں اپنا نام ناقابل فراموش طور پر لکھا ہے۔ ان کی پوری زندگی اس بات کا ثبوت ہے کہ کسی کو بھی اس وقت تک

شکست نہیں ہوتی جب تک کہ شکست کو حقیقت کے طور پر قبول نہ کر لیا جائے۔

رابرٹ برنز ایک ناخواندہ ملک کا لڑکا تھا، اسے غربت کی لعنت تھی، اور سودے بازی میں شرابی بن گیا۔ دنیا ان کے زندہ رہنے کے لیے بہتر ہو گئی کیونکہ انہوں نے شاعری میں خوبصورت خیالات کا لباس پہنا اور اس طرح ایک کانٹا توڑ کر اس کی جگہ گلاب لگایا۔

بکر ٹی واشنگٹن غلامی میں پیدا ہوئے تھے ، نسل اور رنگ سے معذور تھے۔ چونکہ وہ روادار تھے، ہر وقت، ہر موضوع پر کھلے ذہن کے مالک تھے، اور ایک خواب دیکھنے والے تھے، اس لیے انہوں نے پوری نسل پر اپنا اثر چھوڑا۔

بیتھوون بہرا تھا، ملٹن نابینا تھا، لیکن ان کے نام اس وقت تک برقرار رہیں گے جب تک وقت باقی رہے گا، کیونکہ انہوں نے خواب دیکھے اور اپنے خوابوں کو منظم سوچ میں تبدیل کیا۔

اگلے باب میں جانے سے پہلے اپنے ذہن میں امید، ایمان، ہمت اور رواداری کی آگ نئے سرے سے جگائیں۔ اگر آپ کے ذہن کی یہ حالتیں ہیں، اور بیان کردہ اصولوں کا عملی علم ہے، تو آپ کو جس چیز کی ضرورت ہے وہ آپ کے پاس آئے گی، جب آپ اس کے لئے تیار ہوں گے. ایمرسن اس خیال کو ان الفاظ میں بیان کرتے ہیں، "ہر کہاوت، ہر کتاب، ہر لفظ جو مدد اور آرام کے لئے تیرے پاس ہے، یقینی طور پر کھلے یا گھمانے والے راستوں کے ذریعے گھر آئے گا۔ ہر وہ دوست جو تیری عظیم مرضی نہیں بلکہ تیری عظیم اور کومل روح چاہتا ہے وہ تجھے اپنے گلے میں بند کر لے گا۔"

کسی چیز کی خواہش کرنے اور اسے وصول کرنے کے لئے تیار ہونے میں فرق ہے۔ کوئی بھی کسی چیز کے لئے تیار نہیں ہے، جب تک کہ اسے یقین نہ ہو کہ وہ اسے حاصل کر سکتا ہے. ذہنی حالت ایمان ہونی چاہیے، محض امید یا خواہش نہیں۔ ایمان کے لیے کھلے ذہن کا ہونا ضروری ہے۔ بند ذہن ایمان، ہمت اور یقین کی ترغیب نہیں دیتے۔

یاد رکھیں کہ زندگی میں بلند مقاصد حاصل کرنے، کثرت اور خوشحالی کا مطالبہ کرنے کے لیے اس سے زیادہ کوشش کی ضرورت نہیں ہے جتنی مصائب اور غربت کو قبول کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایک عظیم شاعر نے اس آفاقی حقیقت کو ان سطروں کے ذریعے صحیح طور پر بیان کیا ہے:

"میں نے زندگی کے ساتھ ایک پیسے
کے لئے سودے بازی کی، اور زندگی
اس سے زیادہ قیمت ادا نہیں کرے
گی، تاہم میں نے شام کو بھیک مانگی
جب میں نے اپنی چھوٹی سی دکان کی
گنتی کی۔

.

"کیونکہ زندگی ایک انصاف
کرنے والا آجر ہے، وہ تمہیں

وہی دیتا ہے جو تم مانگتے ہو،
لیکن ایک بار جب آپ اجرت مقرر کر لیتے
ہیں، تو کیوں، آپ کو یہ کام اٹھانا ہوگا۔

.

"میں نے مینیئل کے کرائے پر کام کیا،

صرف یہ جاننے کے لیے کہ میں
نے زندگی سے جو بھی اجرت مانگی ہوتی،
زندگی اپنی مرضی سے ادا کر دیتی۔

ماں فطرت کو پیچھے چھوڑنے کی خواہش

اس باب کے ایک مناسب اختتام کے طور پر، میں سب سے غیر معمولی افراد میں سے ایک کا تعارف کروانا چاہتا ہوں جسے میں کبھی جانتا ہوں. میں نے اسے پہلی بار چوبیس سال پہلے دیکھا تھا، اس کی پیدائش کے چند منٹ بعد۔ وہ کانوں کے کسی جسمانی نشان کے بغیر دنیا میں آیا، اور ڈاکٹر نے، جب رائے کے لئے دباؤ ڈالا گیا، تو اعتراف کیا کہ بچہ زندگی بھر کے لئے بہرا اور گونگا ہوسکتا ہے.

میں نے ڈاکٹر کی رائے کو چیلنج کیا۔ مجھے ایسا کرنے کا حق تھا، میں بچے کا باپ تھا. میں بھی ایک فیصلے پر پہنچا اور ایک رائے پیش کی، لیکن میں نے خاموشی سے، اپنے دل کی رازداری میں اس رائے کا اظہار کیا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ میرا بیٹا سنے گا اور بولے گا۔ قدرت مجھے کانوں کے بغیر ایک بچہ بھیج سکتی ہے، لیکن قدرت مجھے مصیبت کی حقیقت کو قبول کرنے پر آمادہ نہیں کر سکتی۔

میرے اپنے ذہن میں میں جانتا تھا کہ میرا بیٹا سنے گا اور بولے گا۔ کیسے؟ مجھے یقین تھا کہ ایک راستہ ہونا چاہیئے، اور میں جانتا تھا کہ میں اسے تلاش کروں گا. میں نے لازوال ایمرسن کے الفاظ کے بارے میں سوچا، "تمام چیزیں ہمیں ایمان سکھانے کے لئے جاتی ہیں. ہمیں صرف اطاعت کی ضرورت ہے۔

ہم میں سے ہر ایک کے لئے ہدایت ہے، اور دھیمی آواز میں سننے سے ہم صحیح کلام سنیں گے۔ "

صحیح لفظ ہے؟ خواہش! کسی بھی چیز سے زیادہ، میں چاہتا تھا کہ میرا بیٹا گونگا نہ ہو۔ اس خواہش سے میں کبھی پیچھے نہیں ہٹتا، ایک سیکنڈ کے لیے بھی نہیں۔

کئی سال پہلے، میں نے لکھا تھا، "ہماری صرف وہ حدود ہیں جو ہم اپنے ذہنوں میں قائم کرتے ہیں۔ پہلی بار، میں نے سوچا کہ کیا یہ بیان سچ ہے. میرے سامنے بستر پر لیٹا ہوا ایک نوزائیدہ بچہ تھا، جس کے پاس سماعت کا قدرتی سامان نہیں تھا۔ اگرچہ وہ سن اور بول سکتا تھا ، لیکن ظاہر ہے کہ وہ زندگی بھر کے لئے معذور تھا۔ یقینا یہ ایک ایسی حد تھی جو اس بچے نے اپنے ذہن میں قائم نہیں کی تھی۔

میں اس کے بارے میں کیا کر سکتا ہوں؟ کسی نہ کسی طرح میں اس بچے کے دماغ میں کانوں کی مدد کے بغیر آواز پہنچانے کے طریقوں اور ذرائع کی اپنی جلتی ہوئی خواہش کو داخل کرنے کا ایک طریقہ تلاش کروں گا۔

جیسے ہی بچہ تعاون کرنے کے لیے کافی بڑا ہو جاتا، میں اس کے ذہن کو سننے کی ایک جلتی ہوئی خواہش سے اس قدر بھر دیتا کہ فطرت اپنے طریقوں سے اسے جسمانی حقیقت میں بدل دیتی۔

یہ ساری سوچ میرے اپنے ذہن میں تھی، لیکن میں نے اس کے بارے میں کسی سے بات نہیں کی۔ ہر روز میں اس عہد کی تجدید کرتا تھا جو میں نے اپنے آپ سے کیا تھا، کسی بہرے گونگے کو بیٹے کے لیے قبول نہیں کروں گا۔

جوں جوں وہ بڑا ہوتا گیا اور اپنے آس پاس کی چیزوں کا نوٹس لینے لگا، ہم نے دیکھا کہ اس کی سماعت تھوڑی سی تھی۔ جب وہ اس عمر میں پہنچ گئے جب بچے عام طور پر بات کرنا شروع کر دیتے ہیں تو انھوں نے بولنے کی کوئی کوشش نہیں کی، لیکن ہم ان کے اعمال سے بتا سکتے تھے کہ وہ کچھ آوازیں تھوڑا سا سن سکتے تھے۔ میں بس اتنا ہی جاننا چاہتا تھا! مجھے یقین تھا کہ اگر وہ تھوڑا سا بھی سن سکتا ہے تو اس میں سماعت کی صلاحیت بھی بڑھ سکتی ہے۔ پھر کچھ ایسا ہوا جس نے مجھے امید دی۔ یہ ایک بالکل غیر متوقع ذریعہ سے آیا تھا۔

ہم نے ایک ویکٹرولا خریدا. جب بچے نے پہلی بار موسیقی سنی، تو وہ خوشی میں چلا گیا، اور فوری طور پر مشین کو ٹھیک کیا. انھوں نے جلد ہی کچھ ریکارڈوں کو ترجیح دی ، ان میں سے ، "یہ ٹیپیری کا ایک طویل راستہ ہے۔ ایک موقع پر، انھوں نے تقریبا دو گھنٹے تک اس ٹکڑے کو بار بار بجایا، ویکٹرولا کے سامنے کھڑے ہو کر، جس کے دانت کیس کے کنارے

سر بند تھے ۔ ان کی اس خود ساختہ عادت کی اہمیت برسوں بعد تک ہمارے سامنے واضح نہیں ہوئی تھی، کیونکہ ہم نے اس وقت آواز کی "ہڈیوں کے بہاؤ" کے اصول کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا۔

کچھ ہی دیر بعد جب اس نے ویکٹرولا کا استعمال کیا تو مجھے پتہ چلا کہ وہ مجھے بہت واضح طور پر سن سکتا ہے جب میں اپنے ہونٹوں کو اس کی ماسٹائیڈ ہڈی کو چھوتے ہوئے یا دماغ کی بنیاد پر بات کر رہا تھا۔ ان دریافتوں نے میرے قبضے میں ضروری میڈیا ڈال دیا جس کے ذریعے میں نے اپنے بیٹے کو سننے اور بولنے کی ترقی میں مدد کرنے کے لئے اپنی جلتی ہوئی خواہش کو حقیقت میں بدلنا شروع کیا۔ اس وقت تک وہ کچھ الفاظ بولنے پر چھرا گھونپ رہا تھا۔ یہ نقطہ نظر حوصلہ افزا نہیں تھا، لیکن ایمان کی حمایت یافتہ خواہش ناممکن جیسے کسی لفظ کو نہیں جانتی۔

یہ طے کرنے کے بعد کہ وہ میری آواز کو واضح طور پر سن سکتا ہے، میں نے فوری طور پر اس کے ذہن میں سننے اور بولنے کی خواہش منتقل کرنا شروع کردی۔ مجھے جلد ہی پتہ چلا کہ بچہ سونے کے وقت کہانیوں سے لطف اندوز ہوتا ہے ، لہذا میں کام پر چلا گیا ، ایسی کہانیاں تخلیق کیں جو اس میں خود انحصاری ، تخیل ، اور سننے اور عام ہونے کی شدید خواہش پیدا کرنے کے لئے تیار کی گئیں۔

خاص طور پر ایک کہانی تھی، جس پر میں نے زور دیتے ہوئے ہر بار اسے کچھ نیا اور ڈرامائی رنگ دیا۔ یہ اس کے ذہن میں یہ خیال پیدا کرنے کے لئے ڈیزائن کیا گیا تھا کہ اس کی تکلیف ایک ذمہ داری نہیں ہے، بلکہ بہت قیمتی اثاثہ ہے. اس حقیقت کے باوجود کہ

میں نے جن فلسفوں کا جائزہ لیا تھا وہ واضح طور پر اشارہ کرتے ہیں کہ

ہر مصیبت اپنے ساتھ مساوی کا بیج لاتی ہے۔

فائدہ، مجھے اعتراف کرنا ہوگا کہ مجھے ذرا سا بھی اندازہ نہیں تھا کہ یہ مصیبت کبھی اثاثہ کیسے بن سکتی ہے۔ تاہم، میں نے اس فلسفے کو سونے کے وقت کہانیوں میں لپیٹنے کی اپنی مشق جاری رکھی، اس امید میں کہ وہ وقت آئے گا جب وہ کوئی ایسا منصوبہ تلاش کرے گا جس کے ذریعے اس کی معذوری کو کسی مفید مقصد کی تکمیل کے لئے بنایا جا سکے۔ وجہ نے مجھے واضح طور پر بتایا کہ کانوں اور سننے کے قدرتی آلات کی کمی کے لئے کوئی مناسب معاوضہ نہیں تھا۔ ایمان کی حمایت یافتہ خواہش نے عقل کو ایک طرف دھکیل دیا اور مجھے آگے بڑھنے کی ترغیب دی۔

جب میں پس منظر میں اس تجربے کا تجزیہ کرتا ہوں تو میں اب دیکھ سکتا ہوں کہ میرے بیٹے کے مجھ پر *اعتماد* کا حیرت انگیز نتائج سے بہت تعلق تھا۔ اس نے میری کسی بھی بات پر سوال نہیں کیا۔ میں نے اسے یہ خیال فروخت کیا کہ اسے اپنے بڑے بھائی پر ایک خاص *برتری* حاصل ہے ، اور یہ فائدہ کئی طریقوں سے ظاہر ہوگا۔ مثال کے طور پر، اسکول کے اساتذہ مشاہدہ کرتے تھے کہ اس کے کان نہیں ہیں، اور، اس کی وجہ سے، وہ اس پر خصوصی توجہ دیتے تھے اور اس کے ساتھ غیر معمولی مہربانی سے پیش آتے تھے۔ انھوں نے ہمیشہ کیا۔ اس کی ماں نے اساتذہ سے ملاقات کرکے اور ان کے ساتھ مل کر بچے کو اضافی توجہ دینے کا انتظام کیا۔ میں نے اسے یہ خیال بھی بیچا کہ جب وہ اخبار بیچنے کے لیے کافی بوڑھا ہو جائے گا ،(اس کا بڑا بھائی پہلے ہی اخبار کا تاجر بن چکا تھا) تو اسے

اپنے بھائی پر بہت زیادہ برتری حاصل ہوگی ، اس وجہ سے کہ لوگ اسے اس کے سامان کے لئے اضافی رقم ادا کریں گے ، کیونکہ وہ دیکھ سکتے تھے کہ وہ ایک ذہین ، محنتی لڑکا تھا ، اس حقیقت کے باوجود کہ اس کے کان نہیں تھے۔

ہم دیکھ سکتے تھے کہ آہستہ آہستہ بچے کی سماعت بہتر ہو رہی تھی۔

اس کے علاوہ، اس کی تکلیف کی وجہ سے، اس میں خود کو باشعور ہونے کا ذرا سا بھی رجحان نہیں تھا. جب وہ تقریبا سات سال کا تھا تو اس نے پہلا ثبوت دکھایا کہ اس کے دماغ کی خدمت کا ہمارا طریقہ پھل دے رہا ہے۔ کئی مہینوں تک اس نے اخبار بیچنے کی سعادت کی بھیک مانگی، لیکن اس کی ماں نے اس کی رضامندی نہیں دی۔ اسے ڈر تھا کہ اس کے بہرے پن نے اس کے لئے اکیلے سڑک پر جانا غیر محفوظ بنا دیا ہے۔

آخر کار، اس نے معاملات کو اپنے ہاتھوں میں لے لیا. ایک سہ پہر، جب انہیں نوکروں کے ساتھ گھر پر چھوڑ دیا گیا، تو وہ باورچی خانے کی کھڑکی سے چڑھ گئے، زمین پر چڑھ گئے، اور خود ہی باہر نکل گئے۔ انہوں نے پڑوس کے جوتے بنانے والے سے چھ سینٹ کا سرمایہ ادھار لیا، اسے کاغذوں میں سرمایہ کاری کی، فروخت کر دیا، دوبارہ سرمایہ کاری کی، اور شام دیر تک بار بار استعمال کرتے رہے۔ اپنے کھاتوں میں توازن قائم کرنے اور اپنے بینکر سے لیے گئے چھ سینٹ واپس کرنے کے بعد، ان کا خالص منافع بیالیس سینٹ تھا۔ اس رات جب ہم گھر پہنچے، تو ہم نے اسے بستر پر سوتے ہوئے پایا، جس کے ہاتھ میں پیسے مضبوطی سے جکڑے ہوئے تھے۔

اس کی ماں نے اس کا ہاتھ کھولا، سکے اتارے اور رونے لگی۔ سب چیزوں میں سے! اپنے بیٹے کی پہلی فتح پر رونا بہت نامناسب لگ رہا تھا۔ میرا رد عمل اس کے برعکس تھا۔ میں دل سے ہنسا، کیونکہ میں جانتا تھا کہ بچے کے ذہن میں خود پر اعتماد کا رویہ پیدا کرنے کی میری کوشش کامیاب رہی ہے۔

اس کی ماں نے، اس کے پہلے کاروباری منصوبے میں، ایک چھوٹا سا بہرا لڑکا دیکھا، جو پیسہ کمانے کے لئے گلیوں میں نکل گیا تھا اور اپنی زندگی کو خطرے میں ڈال دیا تھا۔ میں نے ایک بہادر، پرعزم، خود کفیل چھوٹے کاروباری شخص کو دیکھا جس کے اپنے اسٹاک میں سو فیصد اضافہ ہوا تھا، کیونکہ وہ اپنی پہل پر کاروبار میں گیا تھا، اور جیت گیا تھا. اس لین دین سے مجھے خوشی ہوئی، کیونکہ میں جانتا تھا کہ اس نے وسائل کی ایک ایسی خصوصیت کا ثبوت دیا تھا جو زندگی بھر اس کے ساتھ رہے گی۔ بعد کے واقعات نے اس بات کو سچ ثابت کیا۔ جب اس کا بڑا بھائی کچھ چاہتا تھا، تو وہ فرش پر لیٹ جاتا تھا، اپنے پاؤں کو ہوا میں لات مارتا تھا، اس کے لئے روتا تھا - اور اسے حاصل کرتا تھا۔ جب "چھوٹا بہرا لڑکا" کچھ چاہتا تھا، تو وہ پیسہ کمانے کا ایک طریقہ تیار کرتا تھا، پھر اسے اپنے لئے خریدتا تھا. وہ اب بھی اس منصوبے پر عمل کرتا ہے!

واقعی، میرے اپنے بیٹے نے مجھے سکھایا ہے کہ معذوریوں کو سیڑھیوں میں تبدیل کیا جا سکتا ہے جس پر کوئی شخص کسی قابل مقصد کی طرف چڑھ سکتا ہے، بشرطیکہ انہیں رکاوٹوں کے طور پر قبول نہ کیا جائے، اور انہیں حلیف کے طور پر استعمال نہ کیا جائے۔

چھوٹا بہرا لڑکا اپنے اساتذہ کو سنے بغیر گریڈ، ہائی اسکول اور کالج سے گزرتا رہا، سوائے اس کے کہ جب وہ اونچی آواز میں، قریب سے چیخرہے تھے۔ وہ بہرے لوگوں کے اسکول نہیں جاتا تھا۔

ہم اسے سائن لینگویج سیکھنے کی اجازت نہیں دیں گے۔

ہم پرعزم تھے کہ وہ ایک نارمل زندگی گزاریں گے، اور عام بچوں کے ساتھ میل جول کریں گے، اور ہم اس فیصلے پر قائم رہے، حالانکہ اس سے ہمیں اسکول کے عہدیداروں کے ساتھ بہت گرم بحث وں کا سامنا کرنا پڑا۔

جب وہ ہائی اسکول میں تھا، تو اس نے برقی سماعت کی مدد کی کوشش کی، لیکن اس کی اس کے لئے کوئی قیمت نہیں تھی۔ شکاگو سے تعلق رکھنے والے ڈاکٹر جے گورڈن ولسن نے بچے کے سر کے ایک طرف آپریشن کیا اورپتہ چلا کہ سماعت کے قدرتی آلات کا کوئی نشان نہیں ہے۔

کالج میں ان کے آخری ہفتے کے دوران ، (آپریشن کے اٹھارہ سال بعد) کچھ ایسا ہوا جو ان کی زندگی کا سب سے اہم موڑ تھا۔ محض ایک موقع کے ذریعے، اس کے قبضے میں ایک اور برقی سماعت کا آلہ آیا، جسے اسے ٹرائل پر بھیجا گیا تھا. اسی طرح کے آلے سے مایوسی کی وجہ سے وہ اس کی جانچ کے بارے میں سست تھے۔ آخر کار اس نے آلہ اٹھایا، اور کم و بیش لاپرواہی سے اسے اپنے سر پر رکھ لیا، بیٹری کو پکڑ لیا، اور لو! گویا جادو کے ایک جھٹکے سے اس کی معمول کی سماعت کی خواہش ایک حقیقت بن گئی! زندگی میں پہلی بار اس نے سنا

عملی طور پر عام سماعت والے کسی بھی شخص کی طرح. "خدا پراسرار طریقوں سے حرکت کرتا ہے، اس کے عجائبات انجام دیتے ہیں."

اپنی سماعت کے آلے کے ذریعے اس کے پاس لائی گئی بدلی ہوئی دنیا کی وجہ سے وہ بہت خوش ہوا، وہ ٹیلی فون پر پہنچا، اپنی ماں کو فون کیا، اور اس کی آواز کو اچھی طرح سے سنا۔ لگلے دن اس نے اپنی زندگی میں پہلی بار کلاس میں اپنے پروفیسروں کی آوازیں واضح طور پر سنی! پہلے وہ انہیں صرف اس وقت سن سکتا تھا جب وہ مختصر فاصلے پر چیختے تھے۔ اس نے ریڈیو کی آواز سنی۔ اس نے بات چیت کی تصاویر سنیں۔ اپنی زندگی میں پہلی بار، وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ آزادانہ طور پر بات چیت کر سکتا تھا، بغیر اونچی آواز میں بات کرنے کی ضرورت کے. حقیقت یہ ہے کہ وہ ایک بدلی ہوئی دنیا کے مالک بن چکے تھے۔ ہم نے قدرت کی غلطی کو قبول کرنے سے انکار کر دیا تھا، اور مستقل خواہش کے ذریعے، ہم نے قدرت کو اس غلطی کو درست کرنے کے لئے، دستیاب واحد عملی ذرائع کے ذریعے ترغیب دی تھی۔

خواہش نے منافع دینا شروع کر دیا تھا ، لیکن فتح ابھی مکمل نہیں ہوئی تھی۔ لڑکے کو اب بھی اپنی معذوری کو مساوی اثاثے میں تبدیل کرنے کا ایک یقینی اور عملی طریقہ تلاش کرنا تھا۔

جو کچھ پہلے ہی حاصل کیا جا چکا تھا اس کی اہمیت کا شاید ہی احساس ہو، لیکن آواز کی اپنی نئی دریافت شدہ دنیا کی خوشی کے نشے میں دھت ہو کر، اس نے سماعت کی

مدد کرنے والے کارخانہ دار کو ایک خط لکھا، جس میں جوش و خروش سے اپنے تجربے کو بیان کیا گیا۔ ان کے خط میں کچھ ہے۔ کچھ، جو شاید لائنوں پر نہیں لکھا گیا تھا، لیکن ان کے پیچھے لکھا گیا تھا۔ جس کی وجہ سے کمپنی نے انہیں نیویارک مدعو کیا۔

جب وہ پہنچے تو انہیں فیکٹری کے اندر لے جایا گیا اور چیف انجینئر سے بات کرتے ہوئے ان کے ذہن میں اپنی بدلی ہوئی دنیا کے بارے میں بتایا گیا۔ یہ سوچ کا جذبہ ہی تھا جس نے اس کی تکلیف کو ایک اثاثے میں تبدیل کر دیا، جس کا مقدر آنے والے وقت میں ہزاروں لوگوں کو پیسے اور خوشی دونوں میں منافع دینا تھا۔

سوچ کے اس جذبے کا خلاصہ اور خلاصہ یہ تھا: اس کے ذہن میں یہ خیال آیا کہ وہ ان لاکھوں بہرے لوگوں کی مدد کر سکتا ہے جو سماعت کے آلات کے فائدے کے بغیر زندگی گزارتے ہیں، اگر وہ انہیں اپنی بدلی ہوئی دنیا کی کہانی سنانے کا کوئی طریقہ تلاش کر سکیں۔ اس کے بعد انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنی بقیہ زندگی سماعت کی مشکلات کے لیے مفید خدمات انجام دینے کے لیے وقف کر دیں گے۔

پورے ایک مہینے تک ، انہوں نے ایک گہری تحقیق کی ، جس کے دوران انہوں نے سماعت کے آلے کے مینوفیکچرر کے پورے مارکیٹنگ سسٹم کا تجزیہ کیا ، اور اپنی نئی دریافت شدہ "تبدیل شدہ دنیا" کو ان کے ساتھ بانٹنے کے مقصد سے دنیا بھر میں سماعت کے مشکل لوگوں کے ساتھ بات چیت کرنے کے طریقے اور ذرائع بنائے۔ جب ایسا کیا گیا تو انہوں نے اپنے نتائج کی بنیاد پر دو سالہ منصوبہ تحریر کیا۔ جب انہوں نے کمپنی کو منصوبہ پیش کیا تو ، انہیں فوری طور پر ایک عہدہ دیا گیا ، جس کا مقصد ان کے عزائم کو

پورا کرنا تھا۔

جب وہ کام پر گیا تو اس نے خواب میں بھی نہیں سوچا تھا کہ وہ ہزاروں بہرے لوگوں کو امید اور عملی راحت فراہم کرے گا جو اس کی مدد کے بغیر ہمیشہ کے لئے بہرے ہو جائیں گے۔

سننے کی مدد فراہم کرنے والے کے ساتھ منسلک ہونے کے کچھ ہی عرصے بعد، انہوں نے مجھے اپنی کمپنی کی طرف سے منعقد کی جانے والی ایک کلاس میں شرکت کی دعوت دی، جس کا مقصد گونگے گونگے لوگوں کو سننا اور بولنا سکھانا تھا۔ میں نے اس طرح کی تعلیم کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا، لہذا میں نے شک کے ساتھ کلاس کا دورہ کیا، لیکن امید تھی کہ میرا وقت مکمل طور پر ضائع نہیں ہوگا. یہاں میں نے ایک مظاہرہ دیکھا جس نے مجھے اپنے بیٹے کے ذہن میں معمول کی سماعت کی خواہش کو جگانے اور زندہ رکھنے کے لئے کیا کیا تھا اس کے بارے میں بہت وسیع تصور دیا۔ میں نے دیکھا کہ بہرے گونگے لوگوں کو سننا اور بولنا سکھایا جا رہا ہے، اسی اصول پر عمل کرتے ہوئے جو میں نے بیس سال پہلے اپنے بیٹے کو بہرے ہونے سے بچانے کے لیے استعمال کیا تھا۔

اس طرح قسمت کے پہیے کے کسی عجیب موڑ کے ذریعے، میرا بیٹا، بلیئر اور میں ان لوگوں کے لیے بہرے موٹزم کو درست کرنے میں مدد کرنے کے لیے مقدر ہوئے ہیں جو ابھی تک پیدا نہیں ہوئے ہیں، کیونکہ جہاں تک میں جانتا ہوں، ہم واحد زندہ انسان ہیں، جنہوں نے یقینی طور پر اس حقیقت کو ثابت کیا ہے کہ بہرے موٹزم کو اس حد تک درست کیا جا سکتا ہے کہ اس مصیبت میں مبتلا افراد کو معمول کی زندگی میں بحال کیا جا سکتا ہے۔

یہ ایک کے لئے کیا گیا ہے۔ یہ دوسروں کے لئے کیا جائے گا.

میرے ذہن میں اس بات میں کوئی شک نہیں ہے کہ اگر بلیئر اپنی پوری زندگی گونگا گونگا ہوتا، اگر اس کی ماں اور میں اس کے دماغ کو اس طرح تشکیل دینے میں کامیاب نہ ہوتے جیسا کہ ہم نے کیا تھا۔ اس کی پیدائش کے وقت آنے والے ڈاکٹر نے ہمیں خفیہ طور پر بتایا کہ بچہ شاید کبھی نہ سن سکے اور نہ ہی بول سکے۔ چند ہفتے قبل ایسے معاملات کے معروف ماہر ڈاکٹر ارونگ وورہیس نے بلیئر کا بہت اچھی طرح معائنہ کیا تھا۔ وہ اس وقت حیران رہ گئے جب انہوں نے سیکھا کہ میرا بیٹا اب کتنی اچھی طرح سنتا ہے، بولتا ہے، اور کہا کہ ان کے امتحان سے پتہ چلتا ہے کہ "نظریاتی طور پر، لڑکے کو بالکل بھی سننے کے قابل نہیں ہونا چاہیئے۔ لیکن لڑکا سنتا ہے، اس حقیقت کے باوجود کہ ایکسرے تصاویر سے پتہ چلتا ہے کہ کھوپڑی میں کوئی کھلنا نہیں ہے، جہاں سے اس کے کان دماغ تک پہنچنا چاہیئے.

جب میں نے ان کے ذہن میں سننے اور بات کرنے اور ایک عام انسان کی طرح زندگی گزارنے کی خواہش پیدا کی تو اس جذبے کے ساتھ کچھ عجیب و غریب اثرات مرتب ہوئے جس کی وجہ سے قدرت پل بنانے والی بن گئی اور اس کے دماغ اور بیرونی دنیا کے درمیان خاموشی کی خلیج کو کسی نہ کسی طریقے سے پھیلا دیا گیا، جس کی وضاحت ماہرین طبی ماہرین نہیں کر سکے۔ میرے لئے یہ قیاس کرنا بھی بے عزتی ہوگی کہ قدرت نے یہ معجزہ کیسے انجام دیا۔ یہ ناقابل معافی ہوگا اگر میں دنیا کو اتنا ہی بتانے سے گریز کروں جتنا میں اس عجیب و غریب تجربے میں اپنے عاجزانہ حصے کے بارے میں جانتا ہوں۔ یہ کہنا

میرا فرض اور اعزاز ہے کہ میں یقین رکھتا ہوں، اور بلا وجہ نہیں، کہ جو شخص ایمان کے ساتھ خواہش کی حمایت کرتا ہے اس کے لیے کچھ بھی ناممکن نہیں ہے۔

بے شک ایک جلتی ہوئی خواہش خود کو اس کے مادی مساوی میں منتقل کرنے کے مذموم طریقے رکھتی ہے۔ بلیئر کو معمول کی سماعت کی خواہش تھی۔ اب اس کے پاس یہ ہے! وہ ایک معذور شخص کے ساتھ پیدا ہوا تھا جس نے آسانی سے کم وضاحت شدہ خواہش والے شخص کو پنسلوں اور ٹن کے کپ کے ساتھ سڑک پر بھیج دیا تھا۔ یہ معذوری اب ایک ایسے ذریعہ کے طور پر کام کرنے کا وعدہ کرتی ہے جس کے ذریعے وہ لاکھوں لوگوں کو مفید خدمات فراہم کرے گا، اور ساتھ ہی اسے اپنی بقیہ زندگی میں مناسب مالی معاوضے پر مفید ملازمت فراہم کرے گا۔

جب وہ بچہ تھا تو میں نے اس کے ذہن میں جو چھوٹا سا "سفید جھوٹ" لگایا تھا، اس نے اسے یہ یقین دلایا تھا کہ اس کی تکلیف ایک بہت بڑا اثاثہ بن جائے گی، جس سے وہ فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ بے شک کوئی ایسی چیز نہیں ہے، چاہے وہ صحیح ہو یا غلط، جسے ایمان اور جلتی ہوئی خواہش کو حقیقت نہ بنا سکے۔ یہ خصوصیات ہر ایک کے لئے مفت ہیں.

ذاتی مسائل کا سامنا کرنے والے مردوں اور عورتوں سے نمٹنے کے اپنے تمام تجربے میں ، میں نے کبھی بھی ایک بھی کیس کو سنبھالا نہیں جو یقینی طور پر خواہش کی طاقت کو ظاہر کرتا ہے۔ مصنفین بعض اوقات ایسے مضامین لکھنے کی غلطی کرتے ہیں جن کے بارے میں ان کے پاس سطحی یا بہت ابتدائی علم ہے۔ یہ میری خوش قسمتی رہی ہے کہ مجھے اپنے بیٹے کی تکلیف کے ذریعے خواہش کی طاقت کی مضبوطی کو آزمانے کا

شرف حاصل ہوا۔ شاید یہ نتیجہ خیز تھا کہ یہ تجربہ ویسے ہی ہوا، کیونکہ یقینی طور پر اس سے بہتر کوئی بھی تیار نہیں ہے، جو اس بات کی مثال کے طور پر کام کرتا ہے کہ جب خواہش کو آزمایا جاتا ہے تو کیا ہوتا ہے۔ اگر ماں فطرت خواہش کی مرضی کے آگے جھک جائے تو کیا یہ منطقی ہے کہ صرف مرد ہی ایک جلتی ہوئی خواہش کو شکست دے سکتے ہیں؟

عجیب و غریب انسانی دماغ کی طاقت ہے! ہم اس طریقہ کار کو نہیں سمجھتے جس کے ذریعہ وہ ہر صورت حال، ہر فرد، ہر مادی چیز کو اپنی پہنچ کے اندر، خواہش کو اپنے جسمانی ہم منصب میں منتقل کرنے کے ذریعہ کے طور پر استعمال کرتا ہے. شاید سائنس اس راز سے پردہ اٹھائے گی۔

میں نے اپنے بیٹے کے ذہن میں سننے اور بولنے کی خواہش پیدا کی جیسے کوئی بھی عام شخص سنتا اور بولتا ہے۔ یہ خواہش اب حقیقت بن چکی ہے۔ میں نے اس کے ذہن میں اپنی سب سے بڑی معذوری کو اپنے سب سے بڑے اثاثے میں تبدیل کرنے کی خواہش پیدا کی۔ اس خواہش کو پورا کیا گیا ہے. جس طریقہ کار سے یہ حیرت انگیز نتیجہ حاصل کیا گیا تھا اسے بیان کرنا مشکل نہیں ہے۔ یہ تین انتہائی واضح حقائق پر مشتمل تھا۔ سب سے پہلے، میں نے ایمان کو عام سماعت کی خواہش کے ساتھ ملایا، جو میں نے اپنے بیٹے کو دے دیا. دوسری بات یہ کہ میں نے کئی سالوں تک مسلسل اور مسلسل کوشش کے ذریعے ہر ممکن انداز میں اپنی خواہش کا اظہار کیا۔ تیسرا، اس نے مجھ پر یقین کیا!

جیسے ہی یہ باب مکمل ہو رہا تھا، میمے کی موت کی خبر آئی۔
شومن-ہینک. خبروں کی ترسیل میں ایک مختصر پیراگراف اس کا اشارہ دیتا ہے

ایک گلوکارہ کی حیثیت سے غیر معمولی خاتون کی شاندار کامیابی۔ میں پیراگراف کا حوالہ دیتا ہوں، کیونکہ اس میں جو اشارہ ہے وہ کوئی اور نہیں بلکہ خواہش ہے۔

اپنے کیریئر کے آغاز میں ، میم شومن ہینک نے ویانا کورٹ اوپیرا کے ڈائریکٹر سے ملاقات کی ، تاکہ وہ اپنی آواز کو آزمائیں۔ لیکن، اس نے اس کی جانچ نہیں کی. اس عجیب و غریب لباس والی لڑکی پر ایک نظر ڈالنے کے بعد، انہوں نے نرمی سے کہا، "اس طرح کے چہرے کے ساتھ، اور بالکل بھی شخصیت کے بغیر، آپ اوپیرا میں کامیابی کی توقع کیسے کر سکتے ہیں؟ میرے اچھے بچے، اس خیال کو چھوڑ دو. ایک سلائی مشین خریدیں، اور کام پر جائیں. آپ کبھی گلوکار نہیں بن سکتے۔

کبھی بھی طویل وقت نہیں ہے! ویانا کورٹ اوپیرا کے ڈائریکٹر گانے کی تکنیک کے بارے میں بہت کچھ جانتے تھے۔ وہ خواہش کی طاقت کے بارے میں بہت کم جانتا تھا، جب یہ ایک جنون کے تناسب کو فرض کرتا ہے. اگر وہ اس طاقت کے بارے میں زیادہ جانتے تو وہ ذہانت کو موقع دیے بغیر اس کی مذمت کرنے کی غلطی نہ کرتے۔

کئی سال پہلے، میرا ایک کاروباری ساتھی بیمار ہو گیا۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اس کی حالت خراب ہوتی گئی اور آخر کار اسے آپریشن کے لیے اسپتال لے جایا گیا۔

آپریٹنگ روم میں جانے سے پہلے میں نے اس پر ایک نظر ڈالی اور سوچا کہ اس جیسا پتلا اور کمزور شخص کسی بڑے آپریشن سے کیسے کامیابی سے گزر سکتا ہے۔ ڈاکٹر نے مجھے متنبہ کیا کہ اگر مجھے دوبارہ کبھی زندہ دیکھنے کا کوئی امکان نہیں ہے۔ لیکن یہ ڈاکٹر کی رائے

تھی. یہ مریض کی رائے نہیں تھی. اس سے پہلے کہ وہ وہاں سے چلا گیا، اس نے سرگوشی سے کہا، "پریشان مت ہو، سردار، میں کچھ دنوں میں یہاں سے نکل جاؤں گا۔ حاضر نرس نے مجھے رحم کی نگاہ سے دیکھا۔ لیکن مریض بحفاظت باہر آ گیا۔ یہ سب ختم ہونے کے بعد، اس کے ڈاکٹر نے کہا، "زندہ رہنے کی اس کی اپنی خواہش کے علاوہ کسی اور چیز نے اسے نہیں بچایا. اگر اس نے موت کے امکان کو قبول کرنے سے انکار نہ کیا ہوتا تو وہ کبھی پیچھے نہیں ہٹتا۔

میں ایمان کی حمایت یافتہ خواہش کی طاقت پر یقین رکھتا ہوں، کیونکہ میں نے دیکھا ہے کہ یہ طاقت انسان کو نچلی شروعات سے طاقت اور دولت کی جگہوں تک لے جاتی ہے۔ میں نے اسے اس کے متاثرین کی قبر کو لوٹتے دیکھا ہے۔ میں نے اسے ایک ایسے ذریعہ کے طور پر دیکھا ہے جس کے ذریعہ مردوں نے سو مختلف طریقوں سے شکست کھانے کے بعد واپسی کی۔ میں نے دیکھا ہے کہ یہ میرے اپنے بیٹے کو ایک نارمل، خوش حال، کامیاب زندگی فراہم کرتا ہے، باوجود اس کے کہ قدرت نے اسے بغیر کانوں کے دنیا میں بھیج دیا ہے۔

خواہش کی طاقت کو کس طرح استعمال اور استعمال کیا جا سکتا ہے؟ اس کا جواب اس کتاب اور اس کے بعد کے ابواب کے ذریعے دیا گیا ہے۔ یہ پیغام دنیا کو طویل ترین اور شاید سب سے تباہ کن ڈپریشن کے اختتام پر جا رہا ہے جسے امریکہ اب تک جانتا ہے۔ یہ فرض کرنا مناسب ہے کہ یہ پیغام ان بہت سے لوگوں کی توجہ میں آ سکتا ہے جو ڈپریشن سے زخمی ہوئے ہیں، جو اپنی قسمت کھو چکے ہیں، دوسرے جو اپنی قسمت کھو چکے ہیں۔

پوزیشنیں، اور بڑی تعداد جنہیں اپنے منصوبوں کو دوبارہ منظم کرنا ہوگا اور واپسی کا مرحلہ طے کرنا ہوگا۔ ان سب تک میں یہ خیال پہنچانا چاہتا ہوں کہ تمام کامیابیاں، چاہے اس کی نوعیت کچھ بھی ہو، یا اس کا مقصد کچھ بھی ہو، کسی خاص چیز کی شدید خواہش کے ساتھ شروع ہونا چاہیے۔

"ذہنی کیمسٹری" کے ایک عجیب و غریب اور طاقتور اصول کے ذریعے، جسے اس نے کبھی ظاہر نہیں کیا ہے، فطرت مضبوط خواہش "وہ چیز" کے جذبے میں لپٹی ہوئی ہے جو کسی بھی لفظ کو ناممکن کے طور پر تسلیم نہیں کرتی ہے، اور ناکامی جیسی کسی حقیقت کو قبول نہیں کرتی ہے.

باب 3 ایمان

خواہش کے حصول کا تصور، اور یقین

دولت کی طرف دوسرا قدم

ایمان ذہن کا سب سے بڑا کیمیا دان ہے۔ جب ایمان کو سوچ کے ارتعاش کے ساتھ ملایا جاتا ہے، تو لاشعوری ذہن فوری طور پر ارتعاش کو اٹھاتا ہے، اسے اس کے روحانی مساوی میں ترجمہ کرتا ہے، اور اسے لامحدود ذہانت میں منتقل کرتا ہے، جیسا کہ دعا کے معاملے میں ہوتا ہے۔

ایمان، محبت اور سیکس کے جذبات تمام بڑے مثبت جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور ہیں. جب ان تینوں کا امتزاج ہوتا ہے تو ان میں سوچ کے ارتعاش کو اس طرح "رنگ" دینے کا اثر ہوتا ہے کہ یہ فوری طور پر لاشعوری ذہن تک پہنچ جاتا ہے، جہاں اسے اس کے روحانی مساوی میں تبدیل کر دیا جاتا ہے، وہ واحد شکل جو لامحدود ذہانت سے رد عمل پیدا کرتی ہے۔

محبت اور ایمان نفسیاتی ہیں۔ انسان کے روحانی پہلو سے متعلق. جنسی مکمل طور پر حیاتیاتی ہے، اور صرف جسمانی سے متعلق ہے. ان تینوں جذبات کے امتزاج یا امتزاج کا اثر انسان کے محدود، سوچنے والے دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان مواصلات کی براہ

راست لکیر کھولنے کا ہوتا ہے۔

ایمان کی نشوونما کیسے کریں

اب، ایک بیان آتا ہے جو خواہش کو اس کے جسمانی، یا مالی مساوی میں منتقل کرنے میں آٹو- تجویز کے اصول کی اہمیت کی بہتر تفہیم فراہم کرے گا۔ یعنی ایمان ذہن کی ایک ایسی کیفیت ہے جو خود ساختہ تجویز کے اصول کے ذریعے لاشعوری ذہن کو اثبات یا بار بار ہدایات دے کر پیدا کی جا سکتی ہے۔

مثال کے طور پر، اس مقصد پر غور کریں جس کے لئے آپ، ممکنہ طور پر، اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں. یہ مقصد فطری طور پر یہ صلاحیت حاصل کرنا ہے کہ وہ خواہش کے غیر مرئی خیالات کو اپنے مادی ہم منصب یعنی پیسے میں منتقل کر سکے۔ آٹو تجویز کے باب میں دی گئی ہدایات اور لاشعوری ذہن پر عمل کرکے ، جیسا کہ آٹو تجویز کے باب میں خلاصہ کیا گیا ہے ، آپ کر سکتے ہیں۔

لاشعوری ذہن کو یقین دلائیں کہ آپ کو یقین ہے کہ آپ کو وہ ملے گا جس کے لئے آپ مانگتے ہیں ، اور یہ اس عقیدے پر عمل کرے گا ، جو آپ کا لاشعوری ذہن "ایمان" کی شکل میں آپ کو واپس کرتا ہے ، جس کے بعد جو کچھ آپ چاہتے ہیں اسے حاصل کرنے کے لئے مخصوص منصوبے ہیں۔

جس طریقے سے انسان ایمان کو فروغ دیتا ہے، جہاں یہ پہلے سے موجود نہیں ہے، اسے بیان کرنا انتہائی مشکل ہے، درحقیقت اتنا ہی مشکل ہے جتنا کہ ایک نابینا شخص کو سرخ رنگ بیان کرنا جس نے کبھی رنگ نہیں دیکھا ہے، اور جس کے ساتھ آپ جو بیان کرتے ہیں اس کا موازنہ کرنے کے لئے کچھ بھی نہیں ہے. ایمان ایک ایسی ذہنی کیفیت ہے جسے آپ تیرہ اصولوں میں مہارت حاصل کرنے کے بعد اپنی مرضی سے تیار کرسکتے ہیں ، کیونکہ یہ ذہنی حالت ہے جو رضاکارانہ طور پر ، ان اصولوں کے اطلاق اور استعمال کے ذریعہ ترقی کرتی ہے۔

اپنے لاشعوری ذہن کو احکامات کی تصدیق کی تکرار ایمان کے جذبات کی رضاکارانہ نشوونما کا واحد معروف طریقہ ہے۔

شاید مندرجہ ذیل وضاحت کے ذریعہ معنی کو واضح کیا جاسکتا ہے کہ کس طرح مرد کبھی کبھی مجرم بن جاتے ہیں۔ ایک مشہور کرمنولوجسٹ کے الفاظ میں کہا گیا ہے، "جب مرد پہلی بار جرم کے ساتھ رابطے میں آتے ہیں، تو وہ اس سے نفرت کرتے ہیں. اگر وہ ایک وقت تک جرم کے ساتھ رابطے میں رہتے ہیں تو وہ اس کے عادی ہو جاتے ہیں اور

اسے برداشت کرتے ہیں۔ اگر وہ اس کے ساتھ کافی دیر تک رابطے میں رہتے ہیں، تو وہ آخر کار اسے گلے لگاتے ہیں، اور اس سے متاثر ہو جاتے ہیں۔

یہ کہنے کے مترادف ہے کہ سوچ کا کوئی بھی محرک جو بار بار لاشعوری ذہن میں منتقل ہوتا ہے، آخر کار لاشعوری ذہن کی طرف سے قبول کیا جاتا ہے اور اس پر عمل کیا جاتا ہے، جو دستیاب سب سے زیادہ عملی طریقہ کار کے ذریعہ اس محرک کو اس کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کرنے کے لئے آگے بڑھتا ہے۔

اس سلسلے میں ایک بار پھر اس بیان پر غور کریں، وہ تمام خیالات جو جذباتی ہو چکے ہیں، (دیئے گئے احساس) اور اس کے ساتھ مخلوط ہیں۔
ایمان، فوری طور پر اپنے آپ کو ان کے جسمانی مساوی یا ہم منصب میں ترجمہ کرنا شروع کریں.

جذبات، یا خیالات کا "احساس" حصہ، وہ عوامل ہیں جو خیالات کو زندگی، زندگی اور عمل فراہم کرتے ہیں. ایمان، محبت اور سیکس کے جذبات جب کسی بھی سوچ کے جذبے کے ساتھ مل جاتے ہیں تو اسے ان جذبات سے کہیں زیادہ عمل دیتے ہیں۔
نہ صرف فکری محرکات جو ایمان کے ساتھ مخلوط ہیں، بلکہ وہ جو کسی بھی مثبت جذبات، یا کسی بھی منفی جذبات کے ساتھ مخلوط ہیں، لاشعوری ذہن تک پہنچ سکتے ہیں اور ان پر اثر انداز ہوسکتے ہیں.

اس بیان سے آپ سمجھ جائیں گے کہ لاشعوری ذہن اپنے مادی مساوی یعنی منفی یا تخریبی نوعیت کے فکری محرک میں تبدیل ہو جائے گا، بالکل اسی طرح جس طرح یہ کسی

شخص کے فکری محرکات پر عمل کرے گا۔

مثبت یا تعمیری نوعیت۔ یہ ایک عجیب و غریب واقعہ ہے جس کا سامنا بہت سے لاکھوں لوگ کرتے ہیں ، جسے "بد قسمتی" یا "بد قسمتی" کہا جاتا ہے۔

ایسے لاکھوں لوگ ہیں جو اپنے آپ کو غربت اور ناکامی کا "تباہ کن" سمجھتے ہیں، کسی عجیب و غریب طاقت کی وجہ سے جس پر ان کا کوئی کنٹرول نہیں ہے۔ وہ اس منفی عقیدے کی وجہ سے اپنی "بدبختیوں" کے خالق ہیں، جسے لاشعوری ذہن اٹھاتا ہے، اور اس کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کیا جاتا ہے۔

یہ ایک مناسب جگہ ہے جہاں آپ ایک بار پھر یہ مشورہ دے سکتے ہیں کہ آپ اپنے لاشعوری ذہن کو کسی بھی خواہش کو منتقل کر کے فائدہ اٹھا سکتے ہیں، جسے آپ اپنی جسمانی یا مالی مساوی میں ترجمہ کرنا چاہتے ہیں، توقع یا یقین کی حالت میں کہ تبدیلی واقعی واقع ہوگی۔ آپ کا ایمان، یا ایمان، وہ عنصر ہے جو آپ کے لاشعوری ذہن کے عمل کا تعین کرتا ہے۔ آپ کو اپنے لاشعوری ذہن کو "دھوکہ" دینے سے کوئی نہیں روک سکتا جب میں اسے خود ساختہ مشورے کے ذریعے ہدایات دیتا ہوں ، جیسا کہ میں نے اپنے بیٹے کے لاشعوری ذہن کو دھوکہ دیا تھا۔

اس "فریب" کو زیادہ حقیقت پسندانہ بنانے کے لئے، اپنے آپ کو اسی طرح برتاؤ کریں جیسے آپ چاہتے ہیں، اگر آپ پہلے سے ہی مادی چیز کے قبضے میں تھے جب آپ اپنے لاشعوری ذہن کو پکارتے ہیں تو آپ مطالبہ کر رہے ہیں۔

لاشعوری ذہن دستیاب سب سے زیادہ براہ راست اور عملی ذرائع ابلاغ کے ذریعے اپنے

مادی مساوی میں تبدیل ہو جائے گا، کوئی بھی حکم جو اسے ایمان کی حالت میں دیا جائے گا، یا ایمان کی حالت میں دیا جائے گا کہ حکم پر عمل کیا جائے گا.

یقینا ایک ایسا نقطہ آغاز بیان کیا گیا ہے جس سے انسان تجربے اور عمل کے ذریعے لاشعوری ذہن کو دیے گئے کسی بھی حکم کے ساتھ ایمان کو ملانے کی صلاحیت حاصل کر سکتا ہے۔ کمال مشق کے ذریعے آئے گا۔ یہ صرف ہدایات پڑھنے سے نہیں آ سکتا۔

اگر یہ سچ ہے کہ کوئی شخص جرم کے ساتھ منسلک ہو کر مجرم بن سکتا ہے ، (اور یہ ایک معروف حقیقت ہے) تو یہ بھی اتنا ہی سچ ہے کہ وہ رضاکارانہ طور پر لاشعوری ذہن کو یہ مشورہ دے کر ایمان پیدا کرسکتا ہے کہ وہ ایمان رکھتا ہے۔ ذہن آخر کار ان اثرات کی نوعیت کو قبول کرنے کے لئے آتا ہے جو اس پر حاوی ہیں۔

اس حقیقت کو سمجھیں، اورآپ کو معلوم ہوگا کہ آپ کے لئے یہ کیوں ضروری ہے کہ آپ مثبت جذبات کو اپنے ذہن کی غالب قوتوں کے طور پر حوصلہ افزائی کریں، اور حوصلہ شکنی کریں - اور منفی جذبات کو ختم کریں.

مثبت جذبات پر غلبہ رکھنے والا ذہن ذہنی حالت کے لئے ایک سازگار ٹھکانہ بن جاتا ہے جسے ایمان کہا جاتا ہے۔ اس قدر غلبہ رکھنے والا ذہن اپنی مرضی سے لاشعوری ذہن کو ہدایات دے سکتا ہے، جسے وہ قبول کر لے گا اور فوری طور پر اس پر عمل کرے گا۔

ایمان ایک ذہنی کیفیت ہے جو آٹو تجویز کے ذریعہ متاثر

ہو سکتی ہے

تمام ادوار میں مذہب پرستوں نے جدوجہد کرنے والی انسانیت کو نصیحت کی ہے کہ وہ اس، اس اور دوسرے عقیدے یا عقیدے پر "ایمان" رکھیں، لیکن وہ لوگوں کو یہ بتانے میں ناکام رہے ہیں کہ ایمان کیسے رکھنا ہے۔ انھوں نے یہ نہیں کہا ہے کہ "ایمان ایک ذہنی حالت ہے، اور یہ کہ یہ خود مشورہ سے متاثر ہوسکتا ہے۔"

ایسی زبان میں جسے کوئی بھی عام انسان سمجھ سکتا ہے، ہم وہ سب کچھ بیان کریں گے جو اس اصول کے بارے میں معلوم ہے جس کے ذریعے ایمان کو فروغ دیا جا سکتا ہے، جہاں یہ پہلے سے موجود نہیں ہے۔

اپنے آپ پر بھروسہ رکھو۔ لامحدود پر ایمان۔

شروع کرنے سے پہلے، آپ کو دوبارہ یاد دلایا جانا چاہیئے کہ:

ایمان "ابدی امرت" ہے جو سوچ کے جذبے کو زندگی، طاقت اور عمل دیتا ہے!

مندرجہ بالا جملہ دوسری بار، اور تیسری، اور چوتھی بار پڑھنے کے قابل ہے۔ یہ اونچی آواز میں پڑھنے کے قابل ہے!

ایمان دولت کے تمام جمع ہونے کا نقطہ آغاز ہے!

ایمان تمام "معجزات" اور ان تمام رازوں کی بنیاد ہے جن کا سائنس کے اصولوں کے ذریعہ تجزیہ نہیں کیا جاسکتا ہے!

ایمان ہی ناکامی کا واحد علاج ہے!

ایمان وہ عنصر ہے، "کیمیکل" جو جب دعا کے ساتھ ملا یا جاتا ہے تو لامحدود ذہانت

کے ساتھ براہ راست رابطہ فراہم کرتا ہے۔

ایمان وہ عنصر ہے جو انسان کے محدود دماغ کے ذریعہ پیدا کردہ سوچ کے عام ارتعاش کو روحانی مساوی میں تبدیل کرتا ہے۔

ایمان وہ واحد ادارہ ہے جس کے ذریعے لامحدود ذہانت کی کائناتی قوت کو انسان استعمال اور استعمال کر سکتا ہے۔

مندرجہ بالا بیانات میں سے ہر ایک ثبوت کے قابل ہے!

ثبوت سادہ اور آسانی سے ظاہر کیا جاتا ہے. یہ آٹو تجویز کے اصول میں لپٹا ہوا ہے۔ لہذا آئیے ہم اپنی توجہ خود مشورہ کے موضوع پر مرکوز کریں اور معلوم کریں کہ یہ کیا ہے اور یہ کیا حاصل کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ انسان آخر کار اپنے آپ کو جو کچھ بھی دہراتا ہے اس پر یقین کرتا ہے ، *چاہے وہ بیان سچا ہو یا غلط*۔ اگر کوئی شخص بار بار جھوٹ بولتا ہے تو وہ بالآخر جھوٹ کو سچ مان لے گا۔ اس کے علاوہ، وہ اسے سچ مانے گا.

ہر انسان وہی ہے جو وہ ہے، غالب خیالات کی وجہ سے جسے وہ اپنے ذہن پر قبضہ کرنے کی اجازت دیتا ہے. وہ خیالات جو انسان جان بوجھ کر اپنے ذہن میں رکھتا ہے اور ہمدردی کے ساتھ حوصلہ افزائی کرتا ہے اور جن کے ساتھ وہ کسی بھی چیز کو ملا دیتا ہے۔

ایک یا ایک سے زیادہ جذبات، محرک قوتوں کی تشکیل کرتے ہیں، جو اس کی ہر حرکت، عمل اور عمل کو ہدایت اور کنٹرول کرتے ہیں!

اب، سچائی کا ایک بہت اہم بیان آتا ہے:

خیالات جو جذبات کے کسی بھی احساس کے ساتھ مخلوط ہوتے ہیں ، ایک "مقناطیسی" قوت تشکیل دیتے ہیں جو ایتھر کے ارتعاش سے ، اسی طرح کے ، یا متعلقہ دیگر ارتعاشوں کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے۔

خیالات. اس طرح جذبات کے ساتھ "مقناطیسی" سوچ کا موازنہ ایک ایسے بیج سے کیا جاسکتا ہے جو جب زرخیز زمین میں لگایا جاتا ہے تو خود کو بار بار اگتا ہے، بڑھتا ہے اور خود کو بار بار بڑھاتا ہے، یہاں تک کہ وہ جو اصل میں ایک چھوٹا سا بیج تھا، ایک ہی برانڈ کے لاکھوں بیج بن جاتا ہے!

ایتھر ارتعاش کی ابدی قوتوں کی ایک عظیم کائناتی کمیت ہے۔ یہ تباہ کن ارتعاش اور تعمیری ارتعاش دونوں سے بنا ہے۔ اس میں ہر وقت خوف، غربت، بیماری، ناکامی، بدحالی کے ارتعاش پائے جاتے ہیں۔ اور خوشحالی، صحت، کامیابی اور خوشی کے ارتعاش، بالکل اسی طرح جیسے یہ موسیقی کے سیکڑوں آرکیسٹریشنز کی آواز اٹھاتا ہے، اور سیکڑوں انسانی آوازیں، جو ریڈیو کے ذریعے اپنی انفرادیت اور شناخت کے ذرائع کو برقرار رکھتے ہیں.

ایتھر کے عظیم ذخیرے سے، انسانی دماغ مسلسل ارتعاش کو اپنی طرف متوجہ کر رہا ہے جو انسانی دماغ پر غلبہ رکھنے والی چیزوں کے ساتھ ہم آہنگ ہیں. کوئی بھی خیال،

خیال، منصوبہ یا مقصد جو انسان/اپنے ذہن میں رکھتا ہے ، اسکے ارتعاش سے، اس کے رشتہ داروں کی ایک بڑی تعداد، ان "رشتہ داروں" کو اپنی طاقت میں شامل کرتا ہے، اور اس وقت تک بڑھتا ہے جب تک کہ وہ اس شخص کا غالب اور حوصلہ افزا مالک نہ بن جائے جس کے ذہن میں اسے رکھا گیا ہے۔

اب، آئیے ہم ابتدائی نقطہ پر واپس جاتے ہیں، اور اس بات سے آگاہ ہوتے ہیں کہ کسی خیال، منصوبہ یا مقصد کا اصل بیج کس طرح ذہن میں بویا جا سکتا ہے. معلومات آسانی سے پہنچائی جا سکتی ہیں: کسی بھی خیال، منصوبے، یا مقصد کو سوچ کی تکرار کے ذریعے ذہن میں رکھا جا سکتا ہے. یہی وجہ ہے کہ آپ سے کہا جاتا ہے کہ آپ اپنے اہم مقصد کا بیان لکھیں، اسے یادداشت سے وابستہ کریں، اور اسے دن بہ دن، قابل سماعت الفاظ میں دہرائیں، یہاں تک کہ آواز کے یہ ارتعاش آپ کے لاشعوری ذہن تک پہنچ جائیں۔

ہم وہی ہیں جو ہم ہیں، سوچ کے ارتعاش کی وجہ سے جو ہم اپنے روزمرہ کے ماحول کے محرکات کے ذریعے اٹھاتے اور درج کرتے ہیں۔

کسی بھی بدقسمت ماحول کے اثرات کو ختم کرنے کا عزم کریں ، اور اپنی زندگی کو آرڈر کے مطابق بنائیں۔ ذہنی اثاثوں اور ذمہ داریوں کی فہرست لینے پر، آپ کو پتہ چلے گا کہ آپ کی سب سے بڑی کمزوری خود اعتمادی کی کمی ہے. اس معذوری پر قابو پایا جا سکتا ہے، اور خود ساختہ مشورہ کے اصول کی مدد سے، بزدلی کو ہمت میں تبدیل کیا جا سکتا ہے.

اس کا اطلاق

یہ اصول تحریری طور پر بیان کردہ، یاد رکھنے اور دہرانے میں بیان کردہ مثبت خیالات کے محرکات کے ایک سادہ انتظام کے ذریعے بنایا جاسکتا ہے، جب تک کہ وہ آپ کے ذہن کی لاشعوری فیکلٹی کے کام کرنے کے آلات کا حصہ نہ بن جائیں۔

خود اعتمادی کا فارمولا

پہلا. میں جانتا ہوں کہ میں زندگی میں اپنے مخصوص مقصد کے مقصد کو حاصل کرنے کی صلاحیت رکھتا ہوں، لہذا، میں اپنے آپ سے اس کے حصول کے لئے مستقل، مسلسل عمل کا مطالبہ کرتا ہوں، اور میں یہاں اور اب اس طرح کے عمل کو انجام دینے کا وعدہ کرتا ہوں.

ثانیہ. مجھے احساس ہے کہ میرے ذہن کے غالب خیالات آخر کار ظاہری، جسمانی عمل میں خود کو دوبارہ پیدا کریں گے، اور آہستہ آہستہ خود کو جسمانی حقیقت میں تبدیل کردیں گے، لہذا، میں روزانہ تیس منٹ تک اپنے خیالات کو اس شخص کے بارے میں سوچنے کے کام پر مرکوز کروں گا جس کا میں ارادہ رکھتا ہوں، اس طرح میرے ذہن میں اس شخص کی ایک واضح ذہنی تصویر پیدا ہوگی.

تیسرا. میں خود ساختہ تجویز کے اصول کے ذریعے جانتا ہوں کہ جو بھی خواہش میں اپنے ذہن میں لگاتار رکھتا ہوں وہ آخر کار اس مقصد کو حاصل کرنے کے لئے کسی عملی ذرائع کے ذریعہ اظہار کی کوشش کرے گا ، لہذا ، میں روزانہ دس منٹ خود اعتمادی کی نشوونما کا مطالبہ کرنے کے لئے وقف کروں گا۔

چوتھا. میں نے زندگی میں اپنے مخصوص مقصد کی وضاحت واضح طور پر لکھ دی ہے، اور میں کوشش کرنا کبھی نہیں چھوڑوں گا، جب تک کہ میں اس کے حصول کے لئے کافی خود اعتمادی پیدا نہ کر لوں۔

پانچواں. میں اس بات کا بخوبی ادراک کرتا ہوں کہ کوئی بھی دولت یا عہدہ اس وقت تک قائم نہیں رہ سکتا جب تک کہ سچائی اور انصاف پر استوار نہ ہو، اس لیے میں ایسا کوئی لین دین نہیں کروں گا جس سے ان سب کو فائدہ نہ پہنچے جن پر اس کا اثر پڑے۔ میں ان قوتوں کو اپنی طرف راغب کرکے کامیاب ہو جاؤں گا جنہیں میں استعمال کرنا چاہتا ہوں، اور دوسرے لوگوں کا تعاون۔ میں دوسروں کی خدمت کرنے کی خواہش کی وجہ سے دوسروں کو اپنی خدمت کرنے کی ترغیب دوں گا۔ میں تمام

انسانیت سے محبت پیدا کر کے نفرت، حسد، حسد، خود غرضی اور تذبذب کو ختم کر دوں گا، کیونکہ میں جانتا ہوں کہ دوسروں کے بارے میں منفی رویہ ہے۔

مجھے کبھی کامیابی نہیں دے سکتے. میں دوسروں کو مجھ پر ایمان لانے پر مجبور کروں گا، کیونکہ میں ان پر اور اپنے آپ پر ایمان لاؤں گا۔

میں اس فارمولے پر اپنے نام پر دستخط کروں گا، اسے یادداشت سے وابستہ کروں گا، اور اسے دن میں ایک بار بلند آواز سے دہراتا ہوں، پورے یقین کے ساتھ کہ یہ آہستہ آہستہ میرے خیالات اور اعمال پر اثر انداز ہوگا تاکہ میں ایک خود کفیل اور کامیاب شخص بن جاؤں۔

اس فارمولے کے پیچھے قدرت کا ایک قانون ہے جس کی وضاحت ابھی تک کوئی انسان نہیں کر سکا ہے۔ اس نے ہر عمر کے سائنس دانوں کو حیران کر دیا ہے۔ ماہرین نفسیات نے اس قانون کو "آٹو تجویز" کا نام دیا ہے اور اسے اسی پر چھوڑ دیا ہے۔

اس قانون کو جس نام سے پکارا جاتا ہے اس کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ اس کے بارے میں اہم حقیقت یہ ہے کہ یہ بنی نوع انسان کی عظمت اور کامیابی کے لئے کام کرتا ہے، اگر اسے تعمیری طور پر استعمال کیا جائے۔ دوسری طرف ، اگر تباہ کن طریقے سے استعمال کیا جائے تو ، یہ آسانی سے تباہ ہوجائے گا۔ اس بیان میں ایک بہت اہم سچائی مل سکتی ہے، یعنی، کہ وہ لوگ جو شکست میں چلے جاتے ہیں اور غربت، بدحالی اور پریشانی میں اپنی زندگی کا خاتمہ کرتے ہیں، وہ خود مشورہ کے اصول کے منفی اطلاق کی وجہ سے ایسا کرتے ہیں۔ اس کی وجہ اس حقیقت میں مل سکتی ہے کہ سوچ کے تمام محرکات

میں اپنے آپ کو ان کے جسمانی مساوی میں ڈھالنے کا رجحان ہوتا ہے۔

لاشعوری ذہن ، (وہ کیمیائی تجربہ گاہ جس میں تمام فکری محرکات کو یکجا کیا جاتا ہے ، اور جسمانی حقیقت میں ترجمہ کے لئے تیار کیا جاتا ہے) تعمیری اور تباہ کن فکری محرکات کے درمیان کوئی فرق نہیں کرتا ہے۔ یہ اس مواد کے ساتھ کام کرتا ہے جو ہم اسے کھلاتے ہیں، ہمارے فکری محرکات کے ذریعہ. لاشعوری ذہن خوف سے چلنے والی سوچ کو اتنی ہی آسانی سے حقیقت میں بدل دے گا جس طرح یہ ہمت یا ایمان سے چلنے والی سوچ کو حقیقت میں بدل دے گا۔

طبی تاریخ کے صفحات "اشارہ کرنے والی خودکشی" کے واقعات کی مثالوں سے بھرے ہوئے ہیں۔ ایک شخص منفی مشورے کے ذریعے خودکشی کر سکتا ہے، بالکل اسی طرح مؤثر طریقے سے جیسے کسی دوسرے طریقے سے. وسط مغربی شہر میں ایک بینک افسر جوزف گرانٹ نامی شخص نے ڈائریکٹروں کی رضامندی کے بغیر بینک کی بڑی رقم "ادھار" لے لی۔ اس نے جوئے کے ذریعے پیسہ کھو دیا. ایک سہ پہر بینک ایگزامنر آیا اور اکاؤنٹس چیک کرنے لگا۔ گرانٹ بینک سے نکل گیا، ایک مقامی ہوٹل میں ایک کمرہ لیا، اور جب انہوں نے اسے پایا، تو تین دن بعد، وہ بستر پر لیٹا ہوا تھا، رو رہا تھا اور رو رہا تھا، بار بار ان الفاظ کو دہرا رہا تھا، "میرے خدا، یہ مجھے مار دے گا! میں ذلت برداشت نہیں کر سکتا۔ تھوڑی ہی دیر میں وہ مر گیا۔ ڈاکٹروں نے اس کیس کو 'ذہنی خودکشی' قرار دیا۔

جس طرح بجلی صنعت کے پہیوں کو موڑ دے گی ، اور تعمیری طور پر استعمال ہونے پر مفید خدمت فراہم کرے گی۔ یا اگر غلط طریقے سے استعمال کیا جائے تو زندگی کو ختم کر دیں گے، اسی طرح خود ساختہ مشورہ کا قانون آپ کو امن اور خوشحالی کی طرف لے جائے گا، یا آپ کی تفہیم اور اطلاق کی سطح کے مطابق مصیبت، ناکامی اور موت کی وادی میں لے جائے گا.

اگر آپ اپنے ذہن کو لامحدود ذہانت کی قوتوں کے ساتھ رابطہ قائم کرنے اور استعمال کرنے کی صلاحیت پر خوف، شک اور عدم اعتماد سے بھر دیتے ہیں، تو آٹو۔ تجویز کا قانون کفر کے اس جذبے کو لے لے گا اور اسے ایک نمونے کے طور پر استعمال کرے گا جس کے ذریعہ آپ کا لاشعوری ذہن اسے اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل کرے گا۔

یہ بیان اتنا ہی درست ہے جتنا یہ بیان کہ دو اور دو چار ہیں!

ہوا کی طرح جو ایک جہاز کو مشرق اور دوسرے مغرب میں لے جاتی ہے، آٹو ایڈوائس کا قانون آپ کو اوپر اٹھائے گا یا نیچے کھینچ لے گا، جس طرح سے آپ سوچ کی کشتیاں ترتیب دیتے ہیں۔ خود ساختہ مشورہ کا قانون، جس کے ذریعے کوئی بھی شخص کامیابی کی بلندیوں تک پہنچ سکتا ہے جو تخیل کو متزلزل کرتا ہے، مندرجہ ذیل آیت میں اچھی طرح سے بیان کیا گیا ہے:

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو پیٹا گیا

ہے، تو آپ ہیں، اگر آپ کو لگتا ہے کہ
آپ ہمت نہیں کرتے ہیں، تو آپ نہیں
کرتے ہیں.
اگر آپ جیتنا چاہتے ہیں، لیکن آپ کو لگتا ہے
کہ آپ نہیں جیت سکتے ہیں، تو یہ تقریبا یقینی
ہے کہ آپ نہیں جیتیں گے.

.

"اگر آپ سوچتے ہیں کہ آپ ہار جائیں
گے، تو آپ کھو گئے ہیں کیونکہ ہمیں جو
دنیا ملتی ہے، اس سے باہر، کامیابی
ایک ساتھی کی مرضی سے شروع ہوتی
ہے - یہ سب ذہنی حالت میں ہے.

.

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ پسماندہ ہیں، تو آپ
ہیں، آپ کو اوپر اٹھنے کے لئے اونچا سوچنا
ہوگا،
اس سے پہلے کہ آپ کبھی بھی انعام
جیت سکیں، آپ کو اپنے آپ پر یقین

ہونا ضروری ہے.

.

''زندگی کی لڑائیاں ہمیشہ مضبوط یا
تیز رفتار آدمی کے پاس نہیں جاتی
ہیں،
لیکن جلد یا دیر سے جیتنے والا وہ شخص
ہے جو سوچتا ہے کہ وہ کر سکتا ہے!

ان الفاظ کا مشاہدہ کریں جن پر زور دیا گیا ہے، اور آپ اس گہرے معنی کو پکڑ یں گے جو شاعر کے ذہن میں تھا.

آپ کے میک اپ میں (شاید آپ کے دماغ کے خلیوں میں) کہیں نیند ہے، کامیابی کا وہ بیج جو اگر جگایا جائے اور عمل میں لایا جائے تو وہ آپ کو ایسی بلندیوں پر لے جائے گا، جس کی آپ نے کبھی امید نہیں کی ہوگی۔

جس طرح ایک ماہر موسیقار وائلن کی تاروں سے موسیقی کی سب سے خوبصورت قسمیں نکال سکتا ہے ، اسی طرح آپ اپنے دماغ میں سوئے ہوئے ذہانت کو جگا سکتے ہیں ، اور اسے آپ کو اس مقصد کی طرف لے جانے کا سبب بن سکتے ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

ابراہم لنکن اپنی ہر کوشش میں ناکام رہے ، یہاں تک کہ وہ چالیس سال کی عمر سے گزر چکے تھے۔ وہ ایک مسٹر نوئی تھے، یہاں تک کہ ان کی زندگی میں ایک عظیم تجربہ آیا، ان کے دل اور دماغ میں نیند کی ذہانت پیدا ہوئی، اور دنیا کو اس کے واقعی عظیم لوگوں میں سے ایک دیا. یہ "تجربہ" غم اور محبت کے جذبات کے ساتھ ملا ہوا تھا۔ یہ این رٹلیج کے ذریعے اس کے پاس آیا ، وہ واحد عورت جس سے وہ واقعی محبت کرتا تھا۔

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ محبت کا جذبہ ذہنی حالت سے بہت قریب سے مماثلت رکھتا ہے جسے ایمان کہا جاتا ہے ، اور یہی وجہ ہے کہ محبت کسی کے خیالات کے

جذبات کو ان کے روحانی مساوی میں ترجمہ کرنے کے بہت قریب آتی ہے۔ اپنی تحقیق کے دوران مصنف نے سینکڑوں مردوں کی زندگی اور کارناموں کے تجزیے سے دریافت کیا کہ ان میں سے تقریبا ہر ایک پر ایک عورت کی محبت کا اثر تھا۔ محبت کا جذبہ، انسانی دل اور دماغ میں، مقناطیسی کشش کا ایک سازگار میدان پیدا کرتا ہے، جس کی وجہ سے ایتھر میں تیرتے ہوئے اعلی اور باریک ارتعاش کی آمد ہوتی ہے.

اگر آپ ایمان کی طاقت کا ثبوت چاہتے ہیں تو ان مردوں اور عورتوں کی کامیابیوں کا مطالعہ کریں جنھوں نے اسے استعمال کیا ہے۔ اس فہرست میں سب سے اوپر ناززین کا نام آتا ہے۔ مسیحیت سب سے بڑی واحد قوت ہے جو انسانوں کے ذہنوں پر اثر انداز ہوتی ہے۔ مسیحیت کی بنیاد ایمان ہے، چاہے کتنے ہی لوگوں نے اس عظیم قوت کے معنی کو غلط طریقے سے پیش کیا ہو، اور اس کے نام پر کتنے ہی عقائد اور عقائدپیدا کیے گئے ہوں، جو اس کے اصولوں کی عکاسی نہیں کرتے۔

تعلیمات اور مسیح کی کامیابیوں کا مجموعہ اور خلاصہ، جسے "معجزات" کے طور پر تعبیر کیا جا سکتا ہے، ایمان سے زیادہ یا کم نہیں تھا. اگر "معجزات" جیسے کوئی مظاہر ہیں تو وہ صرف ذہنی حالت کے ذریعہ پیدا ہوتے ہیں جسے ایمان کہا جاتا ہے! مذہب کے کچھ اساتذہ، اور بہت سے لوگ جو اپنے آپ کو عیسائی کہتے ہیں، نہ تو ایمان کو سمجھتے ہیں اور نہ ہی اس پر عمل کرتے ہیں۔

آیئے ایمان کی طاقت پر غور کریں، جیسا کہ اب اس کا مظاہرہ کیا جا رہا ہے، ایک ایسے شخص کے ذریعے جو ہندوستان کی تمام تہذیبوں، مہاتما گاندھی سے اچھی طرح واقف ہے۔ اس انسان میں دنیا کی سب سے حیرت انگیز مثالوں میں سے ایک ہے جو تہذیب کے لئے جانا جاتا ہے، ایمان کے امکانات کی. گاندھی کے پاس اس وقت رہنے والے کسی بھی شخص کے مقابلے میں زیادہ طاقت ہے، اور یہ اس حقیقت کے باوجود کہ ان کے پاس طاقت کے کوئی قدامت پسند اوزار نہیں ہیں، جیسے پیسہ، جنگی جہاز، سپاہی اور جنگی مواد۔ گاندھی کے پاس پیسے نہیں ہیں، ان کے پاس کوئی گھر نہیں ہے، ان کے پاس کپڑوں کا سوٹ نہیں ہے، لیکن ان کے پاس طاقت ہے۔ وہ اس طاقت سے کیسے آتا ہے؟

اس نے اسے ایمان کے اصول کے بارے میں اپنی تفہیم اور اس ایمان کو دو سو کروڑ لوگوں کے ذہنوں میں داخل کرنے کی اپنی صلاحیت کے ذریعے پیدا کیا۔

گاندھی نے ایمان کے اثر سے وہ کام کیا ہے جو دنیا کی سب سے طاقتور فوجی طاقت فوجیوں اور فوجی سازوسامان کے ذریعے حاصل نہیں کر سکتی تھی اور نہ ہی کبھی کرے گی۔ انہوں نے دو سو ملین ذہنوں کو یکجا کرنے اور ایک ہی ذہن کے طور پر ایک ساتھ چلنے کے لئے متاثر کرنے کا حیرت انگیز کارنامہ انجام دیا ہے۔

ایمان کے سوا زمین پر اور کون سی طاقت اتنی کچھ کر سکتی ہے؟

ایک دن آئے گا جب ملازمین کے ساتھ ساتھ آجر بھی ایمان کے امکانات کو دریافت کریں گے۔ وہ دن طلوع ہو رہا ہے۔ حالیہ کاروباری بحران کے دوران پوری دنیا کو

یہ دیکھنے کا کافی موقع ملا ہے کہ ایمان کی کمی کاروبار کے ساتھ کیا کرے گی۔

یقینا تہذیب نے اس عظیم سبق سے استفادہ کرنے کے لئے ذہین انسانوں کی کافی تعداد پیدا کی ہے جو ڈپریشن نے دنیا کو سکھایا ہے۔ اس ڈپریشن کے دوران دنیا کے پاس اس بات کے وافر ثبوت موجود تھے کہ وسیع پیمانے پر پھیلے ہوئے خوف سے صنعت اور کاروبار کا پہیہ مفلوج ہو جائے گا۔ اس تجربے سے کاروبار اور صنعت میں ایسے رہنما پیدا ہوں گے جو گاندھی جی نے دنیا کے لیے جو مثال قائم کی ہے اس سے فائدہ اٹھائیں گے، اور وہ کاروبار پر وہی ہتھکنڈے لاگو کریں گے جو انہوں نے دنیا کی تاریخ میں سب سے بڑے پیروکاروں کی تعمیر میں استعمال کیے ہیں۔ یہ رہنما ان نامعلوم افراد کے عہدوں اور فائلوں سے آئیں گے، جو اب اسٹیل پلانٹس، کوئلے کی کانوں، آٹوموبائل فیکٹریوں اور امریکہ کے چھوٹے قصبوں اور شہروں میں مزدوری کرتے ہیں۔

کاروبار ایک اصلاح کے لئے ہے، اس کے بارے میں کوئی غلطی نہ کریں! طاقت اور خوف کے معاشی امتزاج پر مبنی ماضی کے طریقوں کی جگہ ایمان اور تعاون کے بہتر اصول لے لیں گے۔ مزدوری کرنے والے مردوں کو یومیہ اجرت سے زیادہ ملے گا۔ وہ کاروبار سے منافع حاصل کریں گے ، بالکل اسی طرح جو کاروبار کے لئے سرمائے کی فراہمی کرتے ہیں۔ لیکن، سب سے پہلے انہیں اپنے آجروں کو زیادہ دینا چاہیئے، اور اس جھگڑے کو روکنا چاہیئے اور

عوام کی قیمت پر طاقت کے ذریعے سودے بازی۔ انہیں منافع کا حق حاصل کرنا چاہیئے!

اس کے علاوہ، اور یہ سب سے اہم چیز ہے - ان کی قیادت ایسے رہنما کریں گے جو اصولوں کو سمجھیں گے اور ان پر عمل کریں گے۔

مہاتما گاندھی کے ذریعہ استعمال کیا گیا۔ صرف اسی طرح رہنما اپنے پیروکاروں سے مکمل تعاون کا جذبہ حاصل کرسکتے ہیں جو طاقت کو اپنی اعلی ترین اور پائیدار شکل میں تشکیل دیتا ہے۔

مشین کا یہ شاندار دور جس میں ہم رہتے ہیں، اور جس سے ہم ابھی ابھر رہے ہیں، نے روح کو انسانوں سے نکال دیا ہے۔ اس کے لیڈروں نے آدمیوں کو اس طرح چلایا ہے جیسے وہ ٹھنڈی مشینری کے ٹکڑے ہوں۔ انہیں ان ملازمین کی طرف سے ایسا کرنے پر مجبور کیا گیا جنھوں نے تمام متعلقہ افراد کی قیمت پر، حاصل کرنے اور نہ دینے کے لئے سودے بازی کی ہے۔ مستقبل کی نگرانی انسانی خوشی اور اطمینان ہوگی، اور جب یہ ذہنی کیفیت حاصل ہو جائے گی، توپیداوار اپنے آپ کو سنبھالے گی، کسی بھی ایسی چیز سے کہیں زیادہ مؤثر طریقے سے جو کبھی حاصل نہیں کی گئی ہے جہاں انسان نہیں تھا، اور ایمان اور انفرادی مفاد کو اپنی محنت کے ساتھ نہیں ملا سکتا تھا.

کاروبار اور صنعت کو چلانے میں ایمان اور تعاون کی ضرورت کی وجہ سے ، ایک ایسے واقعہ کا تجزیہ کرنا دلچسپ اور منافع بخش دونوں ہوگا جو اس طریقہ کار کی عمدہ تفہیم فراہم کرتا

ہے جس کے ذریعہ صنعت کار اور کاروباری افراد بڑی دولت جمع کرتے ہیں ، حاصل کرنے کی کوشش کرنے سے پہلے دیتے ہیں۔

اس مثال کے لئے منتخب کردہ واقعہ 1900 کا ہے ، جب ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن تشکیل دی جارہی تھی۔ جب آپ کہانی پڑھتے ہیں تو ان بنیادی حقائق کو ذہن میں رکھیں اور آپ سمجھ جائیں گے کہ آئیڈیاز کو کس طرح بڑی قسمت میں تبدیل کیا گیا ہے۔

سب سے پہلے، ریاستہائے متحدہ امریکہ کی اسٹیل کارپوریشن چارلس ایم شواب کے ذہن میں پیدا ہوئی، ایک آئیڈیا کی شکل میں جو انہوں نے اپنے تخیل کے ذریعے تخلیق کیا تھا! دوسرا، انہوں نے ایمان کو اپنے آئیڈیا کے ساتھ ملایا۔ تیسرا، انہوں نے اپنے آئیڈیا کو جسمانی اور مالی حقیقت میں تبدیل کرنے کے لئے ایک منصوبہ تیار کیا.

چوتھا، انہوں نے یونیورسٹی کلب میں اپنی مشہور تقریر کے ساتھ اپنے منصوبے کو عملی جامہ پہنایا۔ پانچواں، انہوں نے درخواست دی، اور مستقل مزاجی کے ساتھ اپنے منصوبے پر عمل کیا، اور اس پر مکمل عمل درآمد ہونے تک پختہ فیصلے کے ساتھ اس کی حمایت کی۔ چھٹا، انہوں نے کامیابی کی خواہش کے ذریعے کامیابی کا راستہ تیار کیا۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ایک ہیں جو اکثر سوچتے ہیں کہ کتنی بڑی دولت جمع ہوتی ہے تو ، ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن کی تخلیق کی یہ کہانی روشن ہوگی۔ اگر آپ کو کوئی شک ہے کہ مرد سوچ سکتے ہیں اور امیر ہو سکتے ہیں تو ، اس کہانی کو اس شک کو دور کرنا چاہیئے ، کیونکہ آپ اس کی کہانی میں واضح طور پر دیکھ سکتے ہیں۔

ریاستہائے متحدہ سٹیل، اس کتاب میں بیان کردہ تیرہ اصولوں کے ایک بڑے حصے کا اطلاق.

آئی ڈی ای اے کی طاقت کی یہ حیرت انگیز وضاحت نیویارک ورلڈ ٹیلی گرام میں جان لوویل نے ڈرامائی انداز میں بتائی تھی، جن کی مہربانی سے اسے یہاں دوبارہ شائع کیا گیا ہے۔

"ایک ارب ڈالر کے لئے ڈنر کے بعد ایک خوبصورت تقریر

"جب 12 دسمبر 1900 ء کی شام کو ملک کی تقریبا 80 مالی اشرافیہ ففتھ ایونیو پر واقع یونیورسٹی کلب کے ضیافت ہال میں مغرب سے باہر سے تعلق رکھنے والے ایک نوجوان کو خراج تحسین پیش کرنے کے لیے جمع ہوئی تو آدھے درجن مہمانوں کو احساس نہیں ہوا کہ وہ امریکی صنعتی تاریخ کا سب سے اہم واقعہ دیکھیں گے۔

"جے ایڈورڈ سیمنز اور چارلس اسٹیورٹ اسمتھ، جن کے دل پٹسبرگ کے حالیہ دورے کے دوران چارلس ایم شواب کی طرف سے دی جانے والی شاندار مہمان نوازی کے لئے شکر گزار ہیں، نے اڑتیس سالہ سٹیل مین کو ایسٹرن بینکنگ سوسائٹی سے متعارف کرانے کے لئے عشائیہ کا اہتمام کیا تھا۔ لیکن انہیں توقع نہیں تھی کہ وہ کنونشن میں بھگدڑ

مچائیں گے۔ انھوں نے درحقیقت انہیں متنبہ کیا کہ نیو یارک کی بھری ہوئی قمیضوں کے اندر موجود سینے تقریر کا جواب نہیں دیں گے، اور اگر وہ اسٹلھنز اور ہیریمنز اور وینڈربلٹس کو برداشت نہیں کرنا چاہتے ہیں، تو بہتر ہے کہ وہ اپنے آپ کو پندرہ یا بیس منٹ تک شائستہ بخارات تک محدود رکھیں اور اسے اس پر چھوڑ دیں۔

"یہاں تک کہ جان پیئرپونٹ مورگن، جو شواب کے دائیں ہاتھ پر بیٹھے تھے، جیسا کہ ان کا شاہی وقار بن گیا تھا، صرف مختصر طور پر اپنی موجودگی کے ساتھ ضیافت کی میز پر لطف اندوز ہونے کا ارادہ رکھتے تھے۔ اور جہاں تک پریس اور عوام کا تعلق ہے، یہ سارا معاملہ اتنا کم وقت کا تھا کہ اگلے دن اس کا کوئی ذکر شائع نہیں ہوا۔

"اس لیے دونوں میزبان وں اور ان کے معزز مہمانوں نے معمول کے سات یاآٹھ کورسز کے ذریعے کھانا کھایا۔ بہت کم بات چیت ہوئی اور اس میں جو کچھ بھی تھا اس پر قابو پا لیا گیا۔ کچھ بینکروں اور بروکرز نے شواب سے ملاقات کی تھی، جن کا کیریئر مونونگھیلا کے کنارے پھلا پھولا تھا، اور کوئی بھی اسے اچھی طرح سے نہیں جانتا تھا۔ لیکن شام ختم ہونے سے پہلے ہی وہ اور ان کے ساتھ منی ماسٹر مورگن اپنے پیروں سے بہہ جانے والے تھے اور ایک ارب ڈالر کا بچہ یونائیٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن پیدا ہونا تھا۔

یہ شاید بدقسمتی کی بات ہے کہ چارلی شواب کی عشائیہ میں تقریر کا کوئی ریکارڈ نہیں بنایا گیا۔ اس نے اس کے کچھ حصوں کو ایک بار پھر دہرایا۔

بعد میں شکاگو کے بینکروں کے اسی طرح کے اجلاس کے دوران۔ اور پھر بھی بعد میں، جب حکومت نے اسٹیل ٹرسٹ کو تحلیل کرنے کا مقدمہ دائر کیا، تو انہوں نے گواہوں کے موقف سے، ان ریمارکس کے بارے میں اپنا بیان دیا، جس نے مورگن کو مالی سرگرمیوں کے جنون میں مبتلا کر دیا۔

تاہم، یہ ممکن ہے کہ یہ ایک 'گھریلو' تقریر تھی، جو کسی حد تک غیر گرامی تھی (کیونکہ زبان کی خوبیوں نے شواب کو کبھی پریشان نہیں کیا تھا)، ایپیگرام سے بھرا ہوا اور ذہانت سے بھرا ہوا تھا۔ لیکن اس کے علاوہ اس نے پانچ ارب روپے کے تخمینہ سرمائے پر ایک زبردست طاقت اور اثر ڈالا جس کی نمائندگی کھانے والوں نے کی تھی۔ یہ ختم ہونے کے بعد اور اجتماع ابھی بھی اپنے سحر میں تھا، اگرچہ شواب نے نوے منٹ تک بات کی تھی، مورگن مقرر کو ایک خالی کھڑکی کی طرف لے گیا، جہاں انہوں نے اونچی اور تکلیف دہ نشست سے اپنی ٹانگیں لٹکاتے ہوئے ایک گھنٹہ مزید بات کی۔

"شواب شخصیت کا جادو پوری قوت کے ساتھ چل رہا تھا، لیکن جو چیز زیادہ اہم اور دیرپا تھی وہ اسٹیل کی ترقی کے لئے انہوں نے مکمل، واضح پروگرام مقرر کیا تھا۔ بہت سے دوسرے مردوں نے مورگن کو بسکٹ، تار اور ہوپ، چینی، ربڑ، وہسکی، تیل یا چیونگ م کے امتزاج کے نمونے کے بعد سٹیل ٹرسٹ کو ایک ساتھ تھپڑ مارنے میں دلچسپی لینے کی کوشش کی تھی۔ جواری جان ڈبلیو گیٹس نے اس پر زور دیا تھا، لیکن مورگن نے اس پر عدم اعتماد کیا۔ مور بوائز، بل اور جم، شکاگو اسٹاک جابرز، جنہوں نے ایک میچ ٹرسٹ اور کریکر

کارپوریشن کو اکٹھا کیا تھا، نے اس پر زور دیا تھا اور ناکام رہے تھے۔ ایلبرٹ ایچ گیری، ملک کے ایک معزز وکیل، اسے فروغ دینا چاہتے تھے، لیکن وہ اتنا بڑا نہیں تھا کہ متاثر کن ہو۔ جب تک شواب کی فصاحت نے جے پی مورگن کو ایسی بلندیوں پر نہیں پہنچایا جہاں سے وہ اب تک کے سب سے جرات مندانہ مالیاتی منصوبے کے ٹھوس نتائج کا تصور کر سکتے تھے ، اس منصوبے کو آسان پیسے کے لوٹنے کا خواب سمجھا جاتا تھا۔

ایک نسل قبل ہزاروں چھوٹی اور بعض اوقات غیر موثر طریقے سے منظم کمپنیوں کو بڑے اور مسابقتی گروہوں کی طرف راغب کرنے کے لیے شروع ہونے والی مالیاتی مقناطیسیت اس خوش مزاج کاروباری قزاق جان ڈبلیو گیٹس کی ڈیوائسز کے ذریعے سٹیل کی دنیا میں فعال ہو گئی تھی۔ گیٹس نے پہلے ہی چھوٹی چھوٹی پریشانیوں کے سلسلے سے امریکن اسٹیل اینڈ وائر کمپنی تشکیل دی تھی اور مورگن کے ساتھ مل کر فیڈرل اسٹیل کمپنی بنائی تھی۔ نیشنل ٹیوب اور امریکن برج کمپنیاں مورگن کے دو اور خدشات تھیں ، اور مور برادرز نے میچ اور کوکیز کے کاروبار کو چھوڑ کر 'امریکن' گروپ - ٹن پلیٹ ، اسٹیل ہوپ ، شیٹ اسٹیل - اور نیشنل اسٹیل کمپنی تشکیل دی تھی۔

"لیکن اینڈریو کارنیگی کے بڑے عمودی ٹرسٹ کے ساتھ، ایک ٹرسٹ جس کی ملکیت اور انتظام 53 شراکت داروں کے پاس تھا، وہ دوسرے امتزاج تھے۔

پیکایون۔ ہو سکتا ہے کہ وہ اپنے دل کی تسکین کے ساتھ یکجا ہو جائیں لیکن ان میں سے بہت سے کارنیگی کی تنظیم کو نقصان نہیں پہنچا سکتے تھے ، اور مورگن یہ جانتا تھا۔

"سنکی بوڑھا اسکاٹ بھی یہ جانتا تھا. سکیبو قلعے کی شاندار بلندیوں سے انہوں نے پہلے تفریح اور پھر ناراضگی کے ساتھ مورگن کی چھوٹی کمپنیوں کی جانب سے ان کے کاروبار میں کٹوتی کی کوششوں کو دیکھا تھا۔ جب یہ کوششیں بہت جرات مندانہ ہو گئیں تو کارنیگی کا غصہ غصے اور انتقام میں بدل گیا۔ انہوں نے اپنے حریفوں کی ملکیت والی ہر مل کی نقل کرنے کا فیصلہ کیا۔ اب تک، وہ تار، پائپ، ہوپس، یا شیٹ میں دلچسپی نہیں رکھتے تھے. اس کے بجائے، وہ ایسی کمپنیوں کو خام فولاد فروخت کرنے اور انہیں اپنی مرضی کے مطابق کام کرنے کی اجازت دینے پر مطمئن تھے۔ اب ، شواب کو اس کا سربراہ اور قابل لیفٹیننٹ ہونے کے ساتھ ، اس نے اپنے دشمنوں کو دیوار کی طرف دھکیلنے کا منصوبہ بنایا۔

"تو یہ تھا کہ چارلس ایم شواب کی تقریر میں ، مورگن نے اپنے امتزاج کے مسئلے کا جواب دیکھا۔ کارنیگی کے بغیر ایک امانت، جو ان سب میں سے سب سے بڑی ہے، بالکل بھی بھروسہ نہیں ہو گا، جیسا کہ ایک مصنف نے کہا تھا، آلو بخارے کے بغیر۔

"12 دسمبر 1900 کی رات شواب کی تقریر میں بلاشبہ یہ نتیجہ اخذ کیا گیا تھا کہ کارنیگی کے وسیع ادارے کو مورگن خیمے کے تحت لایا جا سکتا ہے۔ انہوں نے اسٹیل کے عالمی مستقبل، کارکردگی کے لیے تنظیم نو، اسپیشلائزیشن، ناکام ملوں کو ختم کرنے اور پھلتی

پھولتی جائیدادوں پر کوششوں کا ارتکاز، خام لوہے کی آمدورفت میں معیشتوں، اوور ہیڈ اور انتظامی محکموں میں معیشتوں اور غیر ملکی منڈیوں پر قبضہ کرنے کے بارے میں بات کی۔

"اس سے بھی بڑھ کر، اس نے ان میں سے بکینیوں کو بتایا کہ ان کی روایتی قزاقی کی غلطیاں ہیں۔ انہوں نے اندازہ لگایا کہ ان کا مقصد اجارہ داریاں قائم کرنا، قیمتوں میں اضافہ کرنا اور استحقاق سے ہٹ کر اپنے آپ کو بھاری منافع دینا تھا۔

شواب نے اپنے دل کی گہرائیوں سے اس نظام کی مذمت کی۔ انہوں نے اپنے سننے والوں کو بتایا کہ اس طرح کی پالیسی کی دور اندیشی اس حقیقت میں مضمر ہے کہ اس نے ایک ایسے دور میں مارکیٹ کو محدود کردیا جب ہر چیز توسیع کے لئے چیخ رہی تھی۔ انہوں نے دلیل دی کہ سٹیل کی قیمت کو سستا کرکے ، ایک مسلسل پھیلتی ہوئی مارکیٹ تشکیل دی جائے گی۔ سٹیل کے مزید استعمال تیار کیے جائیں گے ، اور عالمی تجارت کا ایک اچھا حصہ حاصل کیا جاسکتا ہے۔ دراصل، اگرچہ وہ یہ نہیں جانتا تھا، شواب جدید بڑے پیمانے پر پیداوار کا ایک رسول تھا.

"اس طرح یونیورسٹی کلب میں عشائیہ ختم ہو گیا۔ مورگن شواب کی گلابی پیشگوئیوں کے بارے میں سوچنے کے لئے گھر چلا گیا۔ شواب 'وی اینڈرا کارنیگی' کے لیے اسٹیل کا کاروبار چلانے کے لیے پٹسبرگ واپس چلے گئے، جبکہ گیری اور باقی لوگ اگلے قدم کی توقع میں اپنے اسٹاک ٹیکرز میں واپس چلے گئے۔

"زیادہ دیر نہیں آئی تھی۔ مورگن کو شواب کی جانب سے اس کے سامنے رکھی گئی وجہ کو ہضم کرنے میں تقریبا ایک ہفتہ لگا۔ جب اس نے اپنے آپ کو یقین دلایا تھا کہ

نہیں

مالی بدہضمی کا نتیجہ یہ نکلا کہ اس نے شواب کو بھیجا اور اس نوجوان کو بے وقوف پایا۔
شواب نے اشارہ کیا کہ مسٹر کارنیگی کو شاید یہ پسند نہ آئے اگر انہیں معلوم ہو کہ ان کی قابل اعتماد کمپنی کے صدر وال اسٹریٹ کے شہنشاہ کے ساتھ چھیڑ چھاڑ کر رہے ہیں، جس گلی پر کارنیگی نے کبھی چلنے کا عزم کیا تھا۔ اس کے بعد جان ڈبلیو گیٹس نے تجویز پیش کی کہ اگر شواب فلاڈیلفیا کے بیلویو ہوٹل میں موجود ہے تو جے پی مورگن بھی وہاں موجود ہو سکتے ہیں۔ تاہم، جب شواب وہاں پہنچا، تو مورگن نیو یارک میں اپنے گھر پر غیر مناسب طور پر بیمار تھا، اور لہذا، بزرگ شخص کی دعوت پر، شواب نیو یارک گیا اور خود کو فنانسر کی لائبریری کے دروازے پر پیش کیا۔

"اب کچھ معاشی مورخین نے اس یقین کا اظہار کیا ہے کہ ڈرامے کے آغاز سے اختتام تک ، اسٹیج اینڈریو کارنیگی نے ترتیب دیا تھا - کہ شواب کو عشائیہ ، مشہور تقریر ، شواب اور منی کنگ کے مابین اتوار کی رات کی کانفرنس ، کینی اسکاٹ کی طرف سے منعقد کی جانے والی تقریبات تھیں۔ حقیقت اس کے بالکل برعکس ہے۔ جب شواب کو اس معاہدے کو پورا کرنے کے لیے بلایا گیا، تو اسے یہ بھی معلوم نہیں تھا کہ 'چھوٹا باس'، جیسا کہ اینڈریو کو بلایا گیا تھا، فروخت کرنے کی پیشکش کو اتنا زیادہ سنے گا، خاص طور پر ان لوگوں کے ایک گروپ کو جن کے بارے میں اینڈریو سمجھتا تھا کہ انہیں پاکیزگی سے کم کچھ دیا گیا ہے۔ لیکن شواب نے اس کانفرنس میں اپنے ساتھ اپنی ہینڈ رائٹنگ میں تانبے کی پلیٹ کی چھ چادریں کھینچیں، جو ان کے ذہن میں ہر اسٹیل کمپنی کی جسمانی قدر اور

ممکنہ کمائی کی صلاحیت کی نمائندگی کرتی تھیں، جسے وہ نئی دھاتی فرم میں ایک لازمی ستارہ سمجھتے تھے۔

"چار آدمی ساری رات ان اعداد و شمار پر غور کرتے رہے۔ سب سے بڑا، یقینا، مورگن تھا، جو پیسے کے خدائی حق پر اپنے ایمان پر ثابت قدم تھا. ان کے ساتھ ان کے اشرافیہ کے ساتھی رابرٹ بیکن بھی تھے، جو ایک عالم اور شریف آدمی تھے۔ تیسرا جان تھا ڈبلیو گیٹس جن کو مورگن نے ایک جواری کے طور پر ناپسند کیا اور ایک آلے کے طور پر استعمال کیا۔ چوتھا شواب تھا، جو اسٹیل بنانے اور فروخت کرنے کے عمل کے بارے میں اس وقت رہنے والے مردوں کے کسی بھی پورے گروپ سے زیادہ جانتا تھا۔ اس کانفرنس کے دوران ، پٹسبرگ کے اعداد و شمار پر کبھی سوال نہیں اٹھایا گیا۔ اگر انہوں نے کہا کہ ایک کمپنی اتنی قیمتی ہے تو اس کی قیمت اتنی زیادہ ہے اور اس سے زیادہ نہیں۔ وہ اس بات پر بھی اصرار کر رہے تھے کہ اس مجموعے میں صرف ان خدشات کو شامل کیا جائے جن کو انہوں نے نامزد کیا تھا۔ انہوں نے ایک ایسی کارپوریشن کا تصور کیا تھا جس میں کوئی نقل نہیں ہوگی ، یہاں تک کہ دوستوں کے لالچ کو پورا کرنے کے لئے بھی نہیں جو اپنی کمپنیوں کو وسیع مورگن کندھوں پر اتارنا چاہتے تھے۔ اس طرح انہوں نے ڈیزائن کے لحاظ سے بہت سے بڑے خدشات کو چھوڑ دیا جن پر وال اسٹریٹ کے والرس اور کارپینٹر وں نے بھوکی آنکھیں ڈال رکھی تھیں۔

"جب صبح ہوئی تو مورگن نے اٹھ کر اپنی پیٹھ سیدھی کر لی۔ صرف ایک سوال باقی رہ گیا۔

'کیا آپ کو لگتا ہے کہ آپ اینڈریو کارنیگی کو فروخت کرنے پر راضی کر سکتے ہیں؟' اس نے پوچھا۔ میں کوشش کر سکتا ہوں،' شواب نے کہا۔
مورگن نے کہا، 'اگر آپ اسے فروخت کر سکتے ہیں، تو میں اس معاملے کو سنبھال لوں گا۔ ابھی تک بہت اچھا ہے. لیکن کیا کارنیگی فروخت ہو جائے گا؟ وہ کتنا مطالبہ کرے گا؟

(شواب نے $ 320,000,000 کے بارے میں سوچا). وہ کس چیز میں ادائیگی کرے گا؟ عام یا پسندیدہ اسٹاک؟ بانڈز؟ نقد؟ کوئی بھی ایک ارب ڈالر کا ایک تہائی نقد جمع نہیں کر سکا۔

انہوں نے کہا کہ جنوری میں سینٹ میں سردی سے بھری ہوئی ہیتھ پر گالف کا کھیل کھیلا گیا تھا۔

اینڈریوز ویسٹ چیسٹر میں رابطے میں رہتے ہیں، جہاں اینڈریو سردی کے خلاف سویٹر میں بندھے ہوئے ہیں، اور چارلی ہمیشہ کی طرح اپنے حوصلے بلند رکھنے کے لیے زور و شور سے بات کر رہا ہے۔ لیکن اس وقت تک کاروبار کا کوئی لفظ نہیں کہا گیا جب تک کہ یہ جوڑا کارنیگی کاٹیج کی آرام دہ گرم جوشی میں نہیں بیٹھ گیا۔ پھر اسی حوصلے کے ساتھ جس جوش و خروش کے ساتھ یونیورسٹی کلب میں 80 کروڑ پتی افراد کو ہپنوٹائز کیا گیا تھا، شواب نے اس بوڑھے شخص کی سماجی خواہشات کو پورا کرنے کے لیے لاکھوں افراد کی ریٹائرمنٹ کے شاندار وعدوں کو آرام سے پیش کیا۔ کارنیگی نے ہتھیار ڈال دیے، کاغذ کی ایک پرچی پر

ایک تصویر لکھی، اسے شواب کے حوالے کیا اور کہا، 'ٹھیک ہے، ہم اسی کے لیے فروخت کریں گے۔

"یہ اعداد و شمار تقریبا 400,000,000 ڈالر تھے، اور شواب کی طرف سے بیان کردہ 320,000,000 ڈالر کو ایک بنیادی اعداد و شمار کے طور پر لے کر اور اس میں اضافہ کرکے حاصل کیا گیا تھا.

80,000,000 ڈالر پچھلے دو سالوں میں بڑھتی ہوئی سرمائے کی قیمت کی نمائندگی کرنے کے لئے. "بعد میں، ٹرانس اٹلانٹک لائنر کے ڈیک پر، اسکاٹش مین نے افسوس کے ساتھ کہا

مورگن، 'کاش میں نے آپ سے مزید 100,000,000 ڈالر مانگے ہوتے۔

مورگن نے خوشی سے کہا، 'اگر آپ نے یہ مانگا ہوتا تو آپ کو مل جاتا۔

* * * * * * * * * * * * * * *

"یقینا ایک ہنگامہ ہوا تھا۔ ایک برطانوی نامہ نگار نے بتایا کہ غیر ملکی سٹیل کی دنیا اس عظیم امتزاج سے 'حیران' ہے۔ ییل یونیورسٹی سے تعلق رکھنے والے صدر ہیڈلی نے اعلان کیا کہ اگر ٹرسٹوں کو ریگولیٹ نہیں کیا گیا تو ملک اگلے 25 سالوں میں واشنگٹن میں ایک شہنشاہ کی توقع کر سکتا ہے۔ ' لیکن اسٹاک میں ہیرا پھیری کرنے والے کین نے نئے اسٹاک کو عوام تک پہنچانے کے اپنے کام کو اتنی تیزی سے آگے بڑھایا کہ تمام اضافی

پانی ، جس کا تخمینہ تقریبا 600،000،000 ڈالر لگایا گیا تھا ، چمک میں جذب ہوگیا۔ اس طرح کارنیگی کے پاس لاکھوں ڈالر تھے، اور مورگن سنڈیکیٹ کے پاس اس کی تمام 'پریشانیوں' کے لیے 62,000,000 ڈالر تھے، اور گیٹس سے لے کر گیری تک تمام 'لڑکوں' کے پاس لاکھوں ڈالر تھے۔

* * * * * * * * * * * * * * * *

"اڑتیس سالہ شواب کو اس کا انعام ملا۔ انھیں نئی کارپوریشن کا صدر بنایا گیا اور وہ 1930 تک کنٹرول میں رہے۔

"بگ بزنس" کی ڈرامائی کہانی جو آپ نے ابھی مکمل کی ہے ، اس کتاب میں شامل کی گئی تھی ، کیونکہ یہ اس طریقہ کار کی ایک بہترین مثال ہے جس کے ذریعہ *خواہش کو اس کے جسمانی مساوی میں منتقل کیا جاسکتا ہے!*

مجھے لگتا ہے کہ کچھ قارئین اس بیان پر سوال اٹھائیں گے کہ محض، غیر معمولی خواہش کو اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔ بے شک کچھ لوگ کہیں گے، "آپ کسی بھی چیز کو کسی چیز میں تبدیل نہیں کر سکتے!" اس کا جواب ریاستہائے متحدہ اسٹیل کی کہانی میں ہے۔

یہ عظیم الشان تنظیم ایک آدمی کے ذہن میں بنائی گئی تھی۔ جس منصوبے کے ذریعے ادارے کو اسٹیل ملز فراہم کی گئیں جس سے اسے مالی استحکام ملا، اسی شخص کے ذہن میں پیدا ہوا۔ اس کا ایمان، اس کی خواہش، اس کا تخیل، اس کی استقامت وہ حقیقی اجزاء تھے جو ریاستہائے متحدہ امریکہ کے اسٹیل میں چلے گئے۔ کارپوریشن کے ذریعہ حاصل کردہ اسٹیل ملز اور مکینیکل آلات ، قانونی وجود میں آنے کے بعد ،

حادثاتی، لیکن محتاط تجزیے سے اس حقیقت کا انکشاف ہوگا کہ کارپوریشن کے ذریعہ حاصل کردہ جائیدادوں کی تخمینہ قیمت میں ایک اندازے کے مطابق چھ سو ملین ڈالر کا اضافہ ہوا ، صرف لین دین سے جس نے انھیں ایک انتظام کے تحت متحد کیا۔

دوسرے لفظوں میں ، چارلس ایم شواب کا آئیڈیا ، اور جس ایمان کے ساتھ انہوں نے اسے جے پی مورگن اور دیگر لوگوں کے ذہنوں تک پہنچایا ، اسے تقریبا $ 600،000،000 کے منافع کے لئے فروخت کیا گیا تھا۔ کسی ایک آئیڈیا کے لئے ایک معمولی رقم نہیں ہے!

اس لین دین سے حاصل ہونے والے کروڑوں ڈالر کے منافع میں سے اپنا حصہ لینے والے کچھ مردوں کے ساتھ کیا ہوا، یہ ایک ایسا معاملہ ہے جس سے اب ہمیں کوئی سروکار نہیں ہے۔ حیرت انگیز کامیابی کی اہم خصوصیت یہ ہے کہ یہ اس کتاب میں بیان کردہ فلسفے کی صداقت کے ناقابل تردید ثبوت کے طور پر کام کرتا ہے ، کیونکہ یہ فلسفہ پورے لین دین کا تنا بانا اور ووف تھا۔ مزید برآں ، فلسفے کی عملیجیثیت اس حقیقت سے قائم ہوئی ہے کہ ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن نے ترقی کی ، اور امریکہ کی امیر ترین اور طاقتور ترین کارپوریشنوں میں سے ایک بن گئی ، جس نے ہزاروں افراد کو ملازمت دی ، اسٹیل کے لئے نئے استعمال کو فروغ دیا ، اور نئی مارکیٹیں کھولیں۔ اس طرح یہ ثابت ہوتا ہے کہ شواب آئی ڈی ای اے نے جو 600,000,000 ڈالر کا منافع کمایا تھا وہ کمایا گیا تھا۔

دولت سوچ کی شکل میں شروع ہوتی ہے!

رقم صرف اس شخص کے لئے محدود ہے جس کے ذہن میں سوچ کو حرکت میں لایا جاتا ہے۔ ایمان حدود کو دور کرتا ہے! جب آپ ہوتے ہیں تو یہ یاد رکھیں

زندگی کے ساتھ سودے بازی کرنے کے لئے تیار ہیں جو آپ اس راستے سے گزرنے کی قیمت کے طور پر مانگتے ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ جس شخص نے ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن تشکیل دی تھی وہ اس وقت عملی طور پر نامعلوم تھا۔ وہ صرف اینڈریو کارنیگی کے "مین فرائیڈے" تھے جب تک کہ انہوں نے اپنے مشہور آئیڈیا کو جنم نہیں دیا۔ اس کے بعد وہ جلد ہی اقتدار، شہرت اور دولت کے مقام پر پہنچ گیا۔

ذہن کی کوئی حدود نہیں ہیں سوائے

ان کے جن کو ہم تسلیم کرتے ہیں

غربت اور دولت دونوں سوچ کی اولاد ہیں

باب 4 آٹو تجاویز

لاشعوری ذہن کو متاثر کرنے کا ذریعہ

دولت کی طرف تیسرا قدم

آٹو تجویز ایک ایسی اصطلاح ہے جو تمام تجاویز اور تمام خود ساختہ محرکات پر لاگو ہوتی ہے جو پانچ حواس کے ذریعے کسی کے ذہن تک پہنچتی ہیں۔ ایک دوسرے طریقے سے کہا گیا ہے، آٹو تجویز خود تجویز ہے. یہ دماغ کے اس حصے کے درمیان مواصلات کا ادارہ ہے جہاں شعوری سوچ پیدا ہوتی ہے ، اور جو لاشعوری ذہن کے لئے عمل کی نشست کے طور پر کام کرتا ہے۔

غالب خیالات کے ذریعے جن کو انسان باشعور ذہن میں رہنے کی اجازت دیتا ہے (چاہے یہ خیالات منفی ہوں یا مثبت، غیر اہم ہیں)، خود کار مشورہ کا اصول رضاکارانہ طور پر لاشعوری ذہن تک پہنچتا ہے اور ان خیالات سے اس پر اثر انداز ہوتا ہے۔

کوئی بھی سوچ، چاہے وہ منفی ہو یا مثبت، آٹو کے اصول کی مدد کے بغیر لاشعوری ذہن میں داخل نہیں ہوسکتی ہے۔

مشورہ، سوائے ایتھر سے اٹھائے گئے خیالات کے۔ مختلف انداز میں بیان کیا جائے تو وہ

تمام حسی تاثرات جو پانچ حواس کے ذریعے محسوس کیے جاتے ہیں، شعوری سوچنے والے ذہن کی طرف سے روک دیے جاتے ہیں، اور یا تو لاشعوری ذہن میں منتقل کیے جا سکتے ہیں، یا اپنی مرضی سے رد کیے جا سکتے ہیں۔ لہذا باشعور فیکلٹی لاشعور کے نقطہ نظر کے لیے بیرونی محافظ کے طور پر کام کرتی ہے۔

قدرت نے انسان کو اس قدر تعمیر کیا ہے کہ اس کے لاشعوری ذہن تک پہنچنے والے مادے پر اس کا مکمل کنٹرول ہے، اس کے پانچ حواس کے ذریعے، حالانکہ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ انسان ہمیشہ اس کنٹرول پر عمل کرتا ہے۔ زیادہ تر مثالوں میں ، وہ اس کا استعمال نہیں کرتا ہے ، جس کی وضاحت کرتا ہے کہ اتنے سارے لوگ غربت میں زندگی کیوں گزارتے ہیں۔

یاد کیجئے کہ لاشعوری ذہن کے بارے میں کیا کہا گیا ہے جو ایک زرخیز باغ کی جگہ سے ملتا جلتا ہے، جس میں جڑی بوٹیاں وافر مقدار میں اگیں گی، اگر اس میں زیادہ مطلوبہ فصلوں کے بیج نہ بوئے جائیں۔ آٹو تجویز کنٹرول کی وہ ایجنسی ہے جس کے ذریعے ایک شخص رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعوری ذہن کو تخلیقی نوعیت کے خیالات پر پرورش دے سکتا ہے ، یا ، غفلت کے ذریعہ ، تباہ کن نوعیت کے خیالات کو ذہن کے اس امیر باغ میں اپنا راستہ تلاش کرنے کی اجازت دیتا ہے۔

خواہش کے باب میں بیان کردہ چھ مراحل میں سے آخری مرحلے میں آپ کو ہدایت کی گئی تھی کہ آپ پیسے کی خواہش کا تحریری بیان روزانہ دو بار بلند آواز سے پڑھیں، اور اپنے آپ کو پہلے سے ہی پیسے کے قبضے میں دیکھیں اور محسوس کریں! ان ہدایات پر عمل کرتے ہوئے، آپ اپنی خواہش کے مقصد کو براہ راست اپنے لاشعوری ذہن تک مکمل ایمان کی روح کے ساتھ پہنچاتے ہیں. اس طریقہ کار کی تکرار کے ذریعے، آپ رضاکارانہ طور پر سوچنے کی عادات پیدا کرتے ہیں جو خواہش کو اس کے مالی مساوی میں منتقل کرنے کی آپ کی کوششوں کے لئے سازگار ہیں.

باب دوم میں بیان کیے گئے ان چھ مراحل پر واپس جائیں، اور آگے بڑھنے سے پہلے، انہیں بہت احتیاط سے پڑھیں۔ پھر (جب آپ اس پر آتے ہیں) اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی تنظیم کے لئے چار ہدایات کو بہت احتیاط سے پڑھیں ، جو منظم منصوبہ بندی کے باب میں بیان کی گئی ہیں۔ ہدایات کے ان دو سیٹوں کا موازنہ آٹو تجویز پر بیان کردہ ہدایات کے ساتھ کرنے سے ، آپ ، یقینا ، دیکھیں گے کہ ہدایات میں آٹو تجویز کے اصول کا اطلاق شامل ہے۔

لہٰذا اپنی خواہش کے بیان کو اونچی آواز میں پڑھتے وقت (جس کے ذریعے آپ "پیسے کا شعور" پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں) یاد رکھیں کہ محض الفاظ کو پڑھنے کا کوئی فائدہ نہیں ہے۔ جب تک کہ آپ جذبات، یا احساس کو اپنے الفاظ کے ساتھ نہ ملا دیں۔ اگر آپ مشہور ایمل کوئے کے فارمولے کو ایک لاکھ بار دہرائیں، "دن بہ دن، ہر طرح سے، میں بہتر سے بہتر ہوتا جا رہا ہوں"، آپ کے الفاظ کے ساتھ جذبات اور ایمان کو ملائے بغیر،

آپ کو کوئی مطلوبہ نتائج کا تجربہ نہیں ہوگا. آپ کا لاشعوری ذہن صرف ان خیالات کو پہچانتا ہے اور ان پر عمل کرتا ہے جو جذبات یا احساس کے ساتھ اچھی طرح سے ملے ہوئے ہیں۔

یہ ایک ایسی اہمیت کی حقیقت ہے کہ عملی طور پر ہر باب میں تکرار کی ضرورت ہے، کیونکہ اس کی تفہیم کا فقدان بنیادی وجہ ہے کہ آٹو تجویز کے اصول کو لاگو کرنے کی کوشش کرنے والے لوگوں کی اکثریت کو مطلوبہ نتائج نہیں ملتے ہیں.

سادہ، غیر جذباتی الفاظ لاشعوری ذہن پر اثر انداز نہیں ہوتے ہیں۔ آپ کو اس وقت تک کوئی قابل ذکر نتائج نہیں ملیں گے جب تک کہ آپ اپنے لاشعوری ذہن تک خیالات ، یا بولے گئے الفاظ کے ساتھ پہنچنا نہیں سیکھیں گے جو ایمان کے ساتھ اچھی طرح جذباتی ہو چکے ہیں۔

اگر آپ پہلی بار ایسا کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو اپنے جذبات پر قابو اور ہدایت نہیں کرسکتے ہیں تو حوصلہ شکنی نہ کریں۔ یاد رکھیں، ایسا کوئی امکان نہیں ہے جیسے کچھ بھی نہیں ہے. آپ کے لاشعوری ذہن تک پہنچنے اور اس پر اثر انداز ہونے کی صلاحیت کی اپنی قیمت ہے، اور آپ کو یہ قیمت ادا کرنا ہوگی. اگر آپ ایسا کرنا چاہتے ہیں تو بھی آپ دھوکہ نہیں دے سکتے۔ آپ کے لاشعوری ذہن پر اثر انداز ہونے کی صلاحیت کی قیمت اصولوں کو لاگو کرنے میں دائمی استقامت ہے۔

یہاں بیان کیا گیا ہے. آپ کم قیمت کے لئے مطلوبہ صلاحیت تیار نہیں کرسکتے ہیں. آپ کو، اور آپ کو اکیلے، یہ فیصلہ کرنا ہوگا کہ جس انعام کے لئے آپ کوشش کر رہے ہیں ("پیسے کا شعور") اس قیمت کے قابل ہے یا نہیں جو آپ کو کوشش میں اس کے لئے ادا کرنا ہوگا.

صرف حکمت اور "چالاکی" ہی پیسے کو راغب نہیں کرے گی اور نہ ہی برقرار رکھے گی سوائے چند بہت ہی نایاب مثالوں کے، جہاں اوسط کا قانون ان ذرائع کے ذریعے پیسے کی کشش کی حمایت کرتا ہے۔ یہاں بیان کردہ رقم کو راغب کرنے کا طریقہ، اوسط کے قانون پر منحصر نہیں ہے. اس کے علاوہ، یہ طریقہ کوئی پسندیدہ نہیں ہے. یہ ایک شخص کے لئے اتنے ہی مؤثر طریقے سے کام کرے گا جتنا دوسرے کے لئے ہوگا۔ جہاں ناکامی کا تجربہ ہوتا ہے، وہ فرد ہے، *طریقہ کار نہیں*، جو ناکام ہوا ہے. اگر آپ کوشش کرتے ہیں اور ناکام ہوجاتے ہیں تو، ایک اور کوشش کریں، اور پھر بھی، جب تک کہ آپ کامیاب نہ ہوجائیں۔

آٹو تجویز کے اصول کو استعمال کرنے کی آپ کی صلاحیت، بہت حد تک، کسی مخصوص خواہش پر توجہ مرکوز کرنے کی آپ کی صلاحیت پر منحصر ہوگی جب تک کہ وہ خواہش ایک جلتا ہوا جنون نہ بن جائے۔

جب آپ دوسرے باب میں بیان کردہ چھ مراحل کے سلسلے میں ہدایات پر عمل کرنا شروع کرتے ہیں تو، آپ کے لئے ارتکاز کے اصول کا استعمال کرنا ضروری ہوگا۔

آیئے ہم یہاں ارتکاز کے مؤثر استعمال کے لئے تجاویز پیش کرتے ہیں۔ جب آپ چھ مراحل میں سے پہلا مرحلہ انجام دینا شروع کرتے ہیں ، جو آپ کو ہدایت کرتا ہے کہ "اپنے ذہن میں مطلوبہ رقم کی صحیح مقدار طے کریں" تو توجہ کے ذریعہ اس رقم پر اپنے خیالات کو اپنی آنکھیں بند کرکے رکھیں ، جب تک کہ آپ اصل میں پیسے کی جسمانی ظاہری شکل نہ دیکھ سکیں۔ دن میں کم از کم ایک بار ایسا کریں. جب آپ ان مشقوں سے گزرتے ہیں تو ، ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں ، اور اپنے آپ کو اصل میں پیسے کے قبضے میں دیکھیں!

یہاں ایک سب سے اہم حقیقت یہ ہے کہ لاشعوری ذہن کسی بھی حکم کو مکمل ایمان کی روح کے ساتھ لیتا ہے، اور ان احکامات پر عمل کرتا ہے، حالانکہ لاشعوری ذہن کے ذریعہ ان کی تشریح کرنے سے پہلے اکثر بار بار تکرار کے ذریعے پیش کرنا پڑتا ہے۔ پچھلے بیان کی پیروی کرتے ہوئے، اپنے لاشعوری ذہن پر ایک مکمل طور پر جائز "چال" کھیلنے کے امکان پر غور کریں، کیونکہ آپ اس پر یقین رکھتے ہیں، کہ آپ کے پاس وہ رقم ہونی چاہیئے جو آپ تصور کر رہے ہیں، کہ یہ رقم پہلے ہی آپ کے دعوے کا انتظار کر رہی ہے، کہ لاشعوری ذہن کو آپ کے پیسے کے حصول کے لئے عملی منصوبے آپ کے حوالے کرنا ہوں گے.

پچھلے پیراگراف میں تجویز کردہ خیال کو اپنے تخیل کے حوالے کریں ، اور دیکھیں کہ آپ کا تخیل تخلیق کرنے کے لئے کیا کرسکتا ہے ، یا کرے گا۔

آپ کی خواہش کی منتقلی کے ذریعے پیسے جمع کرنے کے لئے عملی منصوبے۔

کسی مخصوص منصوبے کا انتظار نہ کریں ، جس کے ذریعے آپ جس رقم کا تصور کر رہے ہیں اس کے بدلے میں خدمات یا سامان کا تبادلہ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں ، بلکہ فوری طور پر اپنے آپ کو اس رقم کے قبضے میں دیکھنا شروع کریں ، جس کے دوران آپ کا لاشعوری ذہن آپ کی ضرورت کا منصوبہ ، یا منصوبے سونپ دے گا۔ ان منصوبوں کے لئے الرٹ رہیں ، اور جب وہ ظاہر ہوں تو ، انہیں فوری طور پر عملی جامہ پہنائیں۔ جب منصوبے ظاہر ہوں گے تو ، وہ شاید "ترغیب" کی شکل میں چھٹی حس کے ذریعے آپ کے ذہن میں "فلیش" ہوں گے۔ اس ترغیب کو براہ راست "ٹیلی گرام" یا لامحدود ذہانت کا پیغام سمجھا جاسکتا ہے۔ اس کے ساتھ احترام کے ساتھ برتاؤ کریں اور جیسے ہی اسے وصول کریں اس پر عمل کریں۔

ایسا کرنے میں ناکامی آپ کی کامیابی کے لئے مہلک ثابت ہوگی۔

چھ مراحل میں سے چوتھے مرحلے میں ، آپ کو ہدایت کی گئی تھی کہ "اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لئے ایک یقینی منصوبہ بنائیں ، اور فوری طور پر اس منصوبے کو عملی جامہ پہنانا شروع کریں۔ آپ کو پچھلے پیراگراف میں بیان کردہ طریقے سے اس ہدایت پر عمل کرنا چاہئے۔ خواہش کی منتقلی کے ذریعہ رقم جمع کرنے کے لئے اپنا منصوبہ بناتے وقت اپنی "وجہ" پر بھروسہ نہ کریں۔ آپ کی وجہ غلط ہے. اس کے علاوہ، آپ کی استدلال فیکلٹی سست ہوسکتی ہے، اور، اگر آپ آپ کی خدمت کے لئے مکمل طور پر اس پر منحصر ہیں، تو

یہ آپ کو مایوس کر سکتا ہے.

جب آپ جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو (بند آنکھوں کے ساتھ) اپنے آپ کو خدمت کرتے ہوئے دیکھیں ، یا اس رقم کے بدلے میں آپ جو سامان دینے کا ارادہ رکھتے ہیں اس کی فراہمی کریں- یہ اہم ہے!

ہدایات کا خلاصہ

حقیقت یہ ہے کہ آپ اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں یہ اس بات کا اشارہ ہے کہ آپ خلوص دل سے علم کی تلاش میں ہیں- یہ بھی ایک اشارہ ہے کہ آپ اس مضمون کے طالب علم ہیں. اگر آپ صرف ایک طالب علم ہیں، تو اس بات کا امکان ہے کہ آپ بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں جو آپ نہیں جانتے تھے، لیکن آپ عاجزی کا رویہ اختیار کرکے ہی سیکھیں گے. اگر آپ کچھ ہدایات پر عمل کرنے کا انتخاب کرتے ہیں لیکن نظر انداز کرتے ہیں ، یا دوسروں کی پیروی کرنے سے انکار کرتے ہیں تو -*آپ ناکام ہوجائیں گے!* تسلی بخش نتائج حاصل کرنے کے لئے، آپ کو ایمان کی روح کے ساتھ تمام ہدایات پر عمل کرنا چاہیئے.

دوسرے باب میں چھ مراحل کے سلسلے میں دی گئی ہدایات کا خلاصہ کیا جائے گا، اور اس باب میں شامل اصولوں کے ساتھ ملایا جائے گا، جو درج ذیل ہیں:

پہلا۔ کسی پرسکون جگہ پر جائیں (ترجیحی طور پر رات کے وقت بستر پر) جہاں آپ پریشان یا رکاوٹ کا شکار نہ ہوں، اپنی آنکھیں بند کریں، اور اونچی آواز میں دہرائیں، (تاکہ آپ اپنے الفاظ سن سکیں) رقم جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، اس کے جمع ہونے کے لئے وقت کی حد، اور اس خدمت یا سامان کی تفصیل جو آپ پیسے کے بدلے دینے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ جب آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں تو، اپنے آپ کو پہلے سے ہی پیسے کے قبضے میں دیکھیں۔

مثال کے طور پر :- فرض کریں کہ آپ جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں پانچ سال بعد یکم جنوری تک 50,000 ڈالر کہ آپ سیلز مین کی حیثیت سے رقم کے بدلے ذاتی خدمات دینے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ آپ کے مقصد کے بارے میں آپ کا تحریری بیان مندرجہ ذیل سے ملتا جلتا ہونا چاہیئے:

"جنوری کے پہلے دن، 19..تک، میرے قبضے میں ہو جائے گا۔ $ 50,000، جو عبوری مدت کے دوران وقتاً فوقتاً مختلف مقدار میں میرے پاس آئے گا۔

"اس رقم کے بدلے میں میں سب سے موثر خدمت دوں گا جس کی میں صلاحیت رکھتا ہوں، مکمل ممکنہ مقدار فراہم کروں گا، اور سیلز مین کی حیثیت سے خدمت کا بہترین ممکنہ معیار پیش کروں گا (جس خدمت یا

سامان کو آپ فروخت کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں اس کی وضاحت کریں).

"مجھے یقین ہے کہ یہ پیسہ میرے قبضے میں ہوگا۔ میرا ایمان اتنا مضبوط ہے کہ اب میں اس پیسے کو اپنی آنکھوں کے سامنے دیکھ سکتا ہوں۔ میں اسے اپنے ہاتھوں سے چھو سکتا ہوں۔ اب یہ اس وقت میرے پاس منتقلی کا انتظار کر رہا ہے، اور جس تناسب سے میں خدمت فراہم کرتا ہوں اس کے بدلے میں پیش کرنے کا ارادہ رکھتا ہوں. میں ایک ایسے منصوبے کا انتظار کر رہا ہوں جس کے ذریعے یہ رقم جمع کی جا سکے، اور جب یہ رقم مل جائے گی تو میں اس منصوبے پر عمل کروں گا۔

ثانیہ. اس پروگرام کو رات اور صبح اس وقت تک دہرائیں جب تک کہ آپ یہ نہ دیکھ سکیں ، (آپ کے تصور میں) وہ پیسہ جو آپ جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔

تیسرا. اپنے بیان کی ایک تحریری کاپی رکھیں جہاں آپ اسے رات اور صبح دیکھ سکیں ، اور ریٹائر ہونے سے ٹھیک پہلے ، اور اٹھنے پر اس وقت تک پڑھیں جب تک کہ یہ یاد نہ ہوجائے۔

یاد رکھیں، جب آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں، تو آپ اپنے لاشعوری ذہن کو

احکامات دینے کے مقصد سے آٹو- تجویز کے اصول کو لاگو کر رہے ہیں. یہ بھی یاد رکھیں کہ آپ کا لاشعوری ذہن کام کرے گا

صرف ان ہدایات پر جو جذباتی ہیں، اور "احساس" کے ساتھ اس کے حوالے کی جاتی ہیں.
ایمان جذبات میں سب سے مضبوط اور سب سے زیادہ پیداواری ہے. ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں۔

یہ ہدایات، شروع میں، تجریدی لگ سکتی ہیں. اس کو آپ کو پریشان نہ ہونے دیں. ہدایات پر عمل کریں ، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ وہ پہلے کتنے ہی تجریدی یا ناقابل عمل نظر آسکتے ہیں۔ وہ وقت جلد ہی آئے گا، اگر آپ روح کے ساتھ ساتھ عمل میں بھی وہی کریں گے جو آپ کو ہدایت دی گئی ہے، جب طاقت کی ایک پوری نئی کائنات آپ کے سامنے آئے گی۔

تمام نئے خیالات کے سلسلے میں شکوک و شبہات تمام انسانوں کی خصوصیت ہے۔ لیکن اگر آپ بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں گے، تو آپ کے شکوک و شبہات کی جگہ جلد ہی ایمان لے لے گا، اور اس کے نتیجے میں، یہ جلد ہی مطلق ایمان میں تبدیل ہو جائے گا. پھر آپ اس مقام پر پہنچ گئے ہوں گے جہاں آپ واقعی کہہ سکتے ہیں، "میں اپنی قسمت کا مالک ہوں، میں اپنی روح کا کپتان ہوں!"

بہت سے فلسفیوں نے یہ بیان دیا ہے کہ انسان اپنی دنیاوی تقدیر کا مالک ہے، لیکن ان میں سے زیادہ تر یہ بتانے میں ناکام رہے ہیں کہ وہ مالک کیوں ہے۔ انسان کے اپنی دنیاوی حیثیت اور خاص طور پر اس کی مالی حیثیت کا مالک ہونے کی وجہ اس باب میں پوری طرح سے بیان کی گئی ہے۔ انسان اپنے آپ کا اور اپنے ماحول کا مالک بن سکتا

ہے، کیونکہ وہ اپنے لاشعوری ذہن پر اثر انداز ہونے کی طاقت رکھتا ہے، اور اس کے ذریعے لامحدود ذہانت کا تعاون حاصل کرتا ہے۔

اب آپ اس باب کو پڑھ رہے ہیں جو اس فلسفے کی محراب کی کلید کی نمائندگی کرتا ہے۔ اگر آپ خواہش کو پیسے میں منتقل کرنے میں کامیاب ہوجاتے ہیں تو اس باب میں شامل ہدایات کو سمجھنا اور مستقل مزاجی کے ساتھ لاگو کرنا ضروری ہے۔

ڈیزائر کو پیسے میں منتقل کرنے کی اصل کارکردگی میں ایک ایجنسی کے طور پر آٹو۔ تجویز کا استعمال شامل ہے جس کے ذریعہ کوئی لاشعوری ذہن تک پہنچ سکتا ہے اور اس پر اثر انداز ہوسکتا ہے۔ دوسرے اصول صرف اوزار ہیں جن کے ساتھ آٹو تجویز کا اطلاق کرنا ہے۔ اس سوچ کو ذہن میں رکھیں، اور آپ ہر وقت اس اہم حصے سے آگاہ رہیں گے جو خود کار مشورہ کا اصول اس کتاب میں بیان کردہ طریقوں کے ذریعے پیسہ جمع کرنے کی اپنی کوششوں میں ادا کرتا ہے۔

ان ہدایات پر عمل کریں جیسے آپ ایک چھوٹے بچے ہیں. اپنی کوششوں میں ایک بچے کے عقیدے کے بارے میں کچھ انجکشن لگائیں۔ مصنف یہ دیکھنے کے لئے انتہائی محتاط رہا ہے کہ اس میں کوئی ناقابل عمل ہدایات شامل نہیں تھیں ، کیونکہ اس کی مدد کرنے کی مخلص خواہش تھی۔

پوری کتاب پڑھنے کے بعد اس باب کی طرف واپس آؤ اور روح اور عمل میں اس ہدایت پر عمل کرو:

پورے باب کو ہر رات ایک بار بلند آواز سے پڑھیں، یہاں تک کہ آپ کو اس

بات کا مکمل یقین ہو جائے کہ اس کا اصول کیا ہے۔

آٹو تجویز اچھی ہے، کہ یہ آپ کے لئے وہ سب کچھ پورا کرے گا جو اس کے لئے دعوی کیا گیا ہے. جیسے ہی آپ پڑھتے ہیں ، پنسل سے ہر جملے کو نمایاں کریں جو آپ کو مثبت طور پر متاثر کرتا ہے۔

خط میں مندرجہ بالا ہدایات پر عمل کریں ، اور اس سے کامیابی کے اصولوں کی مکمل تفہیم اور مہارت کی راہ کھل جائے گی۔

باب 5 خصوصی علم

ذاتی تجربات یا مشاہدات

دولت کی طرف چوتھا قدم

علم کی دو قسمیں ہیں۔ ایک عام ہے، دوسرا خصوصی ہے. عام علم، چاہے وہ مقدار یا قسم میں کتنا ہی بڑا کیوں نہ ہو، پیسے جمع کرنے میں بہت کم کام آتا ہے. عظیم یونیورسٹیوں کی فیکلٹیز مجموعی طور پر، عام علم کی عملی طور پر ہر شکل کے حامل ہیں جو تہذیب کو معلوم ہے. زیادہ تر پروفیسروں کے پاس بہت کم یا کوئی پیسہ نہیں ہے۔ وہ علم پڑھانے میں مہارت رکھتے ہیں ، لیکن وہ تنظیم ، یا علم کے استعمال پر مہارت نہیں رکھتے ہیں۔

علم اس وقت تک پیسے کو راغب نہیں کرے گا، جب تک کہ اسے منظم نہ کیا جائے، اور عملی لائحہ عمل کے ذریعے، رقم جمع کرنے کے یقینی انجام تک نہ پہنچایا جائے۔ اس حقیقت کو سمجھنے کا فقدان ان لاکھوں لوگوں کے لئے الجھن کا سبب رہا ہے جو "علم طاقت ہے" کو جھوٹا مانتے ہیں۔ یہ اس طرح کا کچھ بھی نہیں ہے! علم صرف ایک ممکنہ طاقت ہے. یہ صرف اسی صورت میں طاقت بن جاتی ہے جب اسے عمل کے مخصوص منصوبوں میں منظم کیا جاتا ہے، اور ایک مخصوص انجام کی طرف ہدایت کی جاتی

ہے۔

آج کی تہذیب سے واقف تعلیم کے تمام نظاموں میں یہ "گمشدہ ربط" تعلیمی اداروں کی ناکامی میں پایا جا سکتا ہے جو اپنے طالب علموں کو علم حاصل کرنے کے بعد اسے منظم کرنے اور استعمال کرنے کا طریقہ سکھانے میں ناکام رہے ہیں۔

بہت سے لوگ یہ فرض کرنے کی غلطی کرتے ہیں کہ ، کیونکہ ہنری فورڈ کے پاس بہت کم "اسکولی تعلیم" تھی ، وہ "تعلیم یافتہ" شخص نہیں ہے۔ جو لوگ یہ غلطی کرتے ہیں وہ ہنری فورڈ کو نہیں جانتے ہیں ، اور نہ ہی وہ لفظ "تعلیم" کے حقیقی معنی کو سمجھتے ہیں۔ یہ لفظ لاطینی لفظ "ایڈوکو" سے ماخوذ ہے، جس کا مطلب ہے تعلیم حاصل کرنا، کھینچنا، اندر سے ترقی کرنا۔

ضروری نہیں کہ ایک تعلیم یافتہ شخص وہ ہو جس کے پاس عام یا خصوصی علم کی بہتات ہو۔ ایک تعلیم یافتہ انسان وہ ہوتا ہے جس نے اپنے ذہن کی صلاحیتوں کو اس قدر ترقی دی ہو کہ وہ دوسروں کے حقوق کی خلاف ورزی کیے بغیر جو چاہے یا اس کے مساوی کچھ بھی حاصل کر سکے۔ ہنری فورڈ اس تعریف کے معنی میں اچھی طرح سے آتا ہے۔

جنگ عظیم کے دوران شکاگو کے ایک اخبار نے کچھ اداریے شائع کیے جن میں دیگر بیانات کے علاوہ ہنری فورڈ کو "جاہل امن پسند" قرار دیا گیا۔ مسٹر فورڈ نے ان بیانات پر اعتراض کیا اور اخبار کے خلاف مقدمہ دائر کیا۔ جب اس مقدمے کی سماعت عدالتوں میں ہوئی تو اخبار کے وکلاء نے جواز پیش کیا اور مسٹر فورڈ کو گواہ کے طور پر پیش کیا تاکہ جیوری کو یہ ثابت کیا جا سکے کہ وہ لاعلم ہیں۔ وکیلوں نے جناب سے پوچھا۔
فورڈ نے بہت سے سوالات کیے، ان سب کا مقصد اپنے اپنے ثبوتوں سے یہ ثابت کرنا تھا کہ، اگرچہ وہ گاڑیوں کی تیاری سے متعلق کافی خاص علم رکھتے ہیں، لیکن بنیادی طور پر، وہ جاہل تھے.

مسٹر فورڈ سے اس طرح کے سوالات پوچھے گئے: "بینیڈکٹ آرنلڈ کون تھا؟" اور "انگریزوں نے 1776 کی بغاوت کو کچلنے کے لئے امریکہ میں کتنے فوجی بھیجے؟" آخری سوال کے جواب میں مسٹر فورڈ نے جواب دیا، "مجھے نہیں معلوم کہ انگریزوں نے کتنے فوجی بھیجے تھے، لیکن میں نے سنا ہے کہ یہ پہلے سے کہیں زیادہ تعداد میں واپس گئے تھے۔

آخر کار، مسٹر فورڈ سوال کی اس لائن سے تھک گئے، اور ایک خاص طور پر قابل اعتراض سوال کے جواب میں، انہوں نے جھک کر سوال پوچھنے والے وکیل کی طرف انگلی اٹھائی، اور کہا، "کیا میں واقعی اس احمقانہ سوال کا جواب دینا چاہتا ہوں جو آپ نے ابھی پوچھا ہے، یا آپ مجھ سے پوچھ رہے ہیں، میں آپ کو یاد دلانا چاہتا ہوں کہ میری میز پر برقی پش بٹن کی ایک قطار ہے، اور دائیں بٹن کو دبا کر، میں اپنے معاون افراد کو بلا سکتا ہوں

جو اس کاروبار کے بارے میں میرے کسی بھی سوال کا جواب دے سکتے ہیں جس کے لئے میں اپنی زیادہ تر کوششیں وقف کر رہا ہوں۔ اب، کیا آپ مجھے بتائیں گے کہ میں سوالات کے جوابات دینے کے قابل ہونے کے مقصد سے اپنے ذہن کو عام علم سے کیوں جوڑوں، جب کہ میرے ارد گرد ایسے لوگ موجود ہیں جو میری ضرورت کے مطابق علم فراہم کرسکتے ہیں؟

یقینی طور پر اس جواب کے لئے اچھی منطق تھی.

اس جواب نے وکیل کو حیران کر دیا۔ کمرہ عدالت میں موجود ہر شخص کو احساس ہوا کہ یہ جواب کسی جاہل شخص کا نہیں بلکہ تعلیم یافتہ شخص کا ہے۔ کوئی بھی شخص تعلیم یافتہ ہوتا ہے جو جانتا ہے کہ جب اسے علم کی ضرورت ہو تو اسے کہاں سے حاصل کرنا ہے ، اور اس علم کو عمل کے مخصوص منصوبوں میں کس طرح منظم کرنا ہے۔ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی مدد سے ، ہنری فورڈ نے اپنے حکم پر وہ تمام خصوصی علم حاصل کیا جس کی اسے امریکہ کے امیر ترین افراد میں سے ایک بننے کے قابل بنانے کی ضرورت تھی۔ *یہ ضروری نہیں تھا کہ یہ علم اس کے اپنے ذہن میں ہو۔* یقینا کوئی بھی شخص جو اس نوعیت کی کتاب پڑھنے کے لئے کافی جھکاؤ اور ذہانت رکھتا ہے وہ ممکنہ طور پر اس مثال کی اہمیت سے محروم نہیں ہوسکتا ہے۔

اس سے پہلے کہ آپ خواہش کو اس کے مالی مساوی میں منتقل کرنے کی اپنی صلاحیت کے بارے میں یقین کرسکیں ، آپ کو اس کے خصوصی علم کی ضرورت ہوگی۔

خدمت، سامان، یا پیشہ جو آپ قسمت کے بدلے پیش کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں. ہوسکتا ہے کہ آپ کو حاصل کرنے کی صلاحیت یا جھکاؤ سے کہیں زیادہ خصوصی علم کی ضرورت ہو ، اور اگر یہ سچ ہونا چاہیئے تو ، آپ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی مدد سے اپنی کمزوری کو دور کرسکتے ہیں۔

اینڈریو کارنیگی نے کہا کہ وہ ، ذاتی طور پر ، اسٹیل کے کاروبار کے تکنیکی اختتام کے بارے میں کچھ نہیں جانتے تھے۔ اس کے علاوہ، وہ اس کے بارے میں کچھ بھی جاننے کے لئے خاص طور پر پرواہ نہیں کرتا تھا. سٹیل کی تیاری اور مارکیٹنگ کے لئے انہیں جو خصوصی علم درکار تھا ، وہ انہوں نے اپنے ماسٹر مائنڈ گروپ کے انفرادی یونٹوں کے ذریعہ دستیاب پایا۔

عظیم دولت کا جمع ہونا طاقت کا تقاضا کرتا ہے، اور طاقت انتہائی منظم اور ذہین طریقے سے ہدایت کردہ خصوصی علم کے ذریعے حاصل کی جاتی ہے، لیکن ضروری نہیں کہ یہ علم اس شخص کے قبضے میں ہو جو دولت جمع کرتا ہے.

پچھلے پیراگراف میں اس شخص کو امید اور حوصلہ افزائی کرنی چاہیئے جو دولت جمع کرنے کا ارادہ رکھتا ہے ، جس کے پاس اس طرح کے خصوصی علم کی فراہمی کے لئے ضروری "تعلیم" نہیں ہے جس کی اسے ضرورت ہوسکتی ہے۔ مرد بعض اوقات "احساس کمتری" کا شکار ہو کر زندگی گزارتے ہیں کیونکہ وہ "تعلیم یافتہ" انسان نہیں ہیں۔ وہ شخص جو لوگوں کے ایک "ماسٹر مائنڈ" گروپ کو منظم اور ہدایت دے سکتا ہے جو پیسہ جمع کرنے

میں مفید علم رکھتا ہے، اتنا ہی تعلیم یافتہ آدمی ہے جتنا کہ گروپ کا کوئی بھی آدمی۔
یہ یاد رکھیں، اگر آپ احساس کمتری کا شکار ہیں، کیونکہ آپ کی تعلیم محدود ہے.

تھامس اے ایڈیسن نے اپنی پوری زندگی کے دوران صرف تین ماہ کی "اسکولی تعلیم" حاصل کی۔ ان کے پاس تعلیم کی کمی نہیں تھی اور نہ ہی وہ غریب مرے تھے۔

ہنری فورڈ نے چھٹی جماعت سے بھی کم "اسکولی تعلیم" حاصل کی تھی لیکن وہ مالی طور پر خود سے بہت اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرنے میں کامیاب رہے ہیں۔

خصوصی علم سب سے زیادہ کثرت، اور خدمت کی سب سے سستی شکلوں میں سے ایک ہے جو حاصل کیا جا سکتا ہے! اگر آپ کو اس پر شک ہے تو، کسی بھی یونیورسٹی کے پے رول سے مشورہ کریں.

علم خریدنے کا طریقہ جاننے کے لئے یہ ادائیگی کرتا ہے

سب سے پہلے ، فیصلہ کریں کہ آپ کو کس قسم کے خصوصی علم کی ضرورت ہے ، اور جس مقصد کے لئے اس کی ضرورت ہے۔ بڑی حد تک آپ کی زندگی کا اہم مقصد ، جس مقصد کے لئے آپ کام کر رہے ہیں ، اس بات کا تعین کرنے میں مدد ملے گی کہ آپ کو کس علم کی ضرورت ہے۔ اس سوال کو حل کرنے کے بعد، آپ کے لگلے قدم کے لئے ضروری ہے کہ آپ کے پاس درست ہے

علم کے قابل اعتماد ذرائع سے متعلق معلومات. ان میں سے زیادہ اہم یہ ہیں:

(أ) اپنا تجربہ اور تعلیم

(ب) دوسروں کے تعاون سے دستیاب تجربہ اور تعلیم (ماسٹر مائنڈ الائنس)

(ت) کالج اور یونیورسٹیاں

(ث) عوامی کتب خانے (کتابوں اور رسائل کے ذریعے جن میں تہذیب کے ذریعہ منظم کردہ تمام علم پایا جاسکتا ہے)

(ج) خصوصی تربیتی کورسز (خاص طور پر نائٹ اسکولوں اور ہوم اسٹڈی اسکولوں کے ذریعے۔

جب علم حاصل کیا جاتا ہے تو اسے عملی منصوبوں کے ذریعے ایک مخصوص مقصد کے لئے منظم اور استعمال میں لایا جانا چاہیئے۔ علم کی کوئی قدر و قیمت نہیں ہے سوائے اس کے کہ اس کے اطلاق سے کسی قابل قدر مقصد تک حاصل کیا جا سکے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ کالج کی ڈگریوں کو زیادہ اہمیت نہیں دی جاتی ہے۔ وہ متفرق علم کے علاوہ کچھ بھی نہیں کرتے ہیں۔

اگر آپ اضافی تعلیم حاصل کرنے پر غور کرتے ہیں تو، پہلے اس مقصد کا تعین کریں جس کے لئے آپ وہ علم چاہتے ہیں جس کے لئے آپ تلاش کر رہے ہیں، پھر قابل

اعتماد ذرائع سے جانیں کہ اس خاص قسم کا علم کہاں سے حاصل کیا جاسکتا ہے۔

کامیاب مرد، ہر کالنگ میں، اپنے اہم مقصد، کاروبار، یا پیشے سے متعلق خصوصی علم حاصل کرنا کبھی نہیں چھوڑتے ہیں. جو لوگ کامیاب نہیں ہوتے وہ عام طور پر یہ یقین کرنے کی غلطی کرتے ہیں کہ علم حاصل کرنے کی مدت اسکول ختم ہونے کے بعد ختم ہوجاتی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ اسکولی تعلیم کسی کو عملی علم حاصل کرنے کا طریقہ سیکھنے کی راہ میں ڈالنے سے زیادہ کچھ نہیں کرتی ہے۔

اس بدلی ہوئی دنیا کے ساتھ جو معاشی زوال کے اختتام پر شروع ہوئی ، تعلیمی ضروریات میں بھی حیرت انگیز تبدیلیاں آئیں۔ دن کا ترتیب اسپیشلائزیشن ہے! اس حقیقت پر کولمبیا یونیورسٹی کے سیکرٹری برائے تقرری رابرٹ پی مور نے زور دیا۔

"ماہرین سب سے زیادہ مطلوب ہیں

"ملازمت کرنے والی کمپنیوں کی طرف سے خاص طور پر ایسے امیدواروں کی تلاش کی جاتی ہے جو کسی نہ کسی شعبے میں مہارت رکھتے ہیں - اکاؤنٹنگ اور شماریات میں تربیت کے ساتھ بزنس اسکول گریجویٹس، تمام اقسام کے انجینئرز، صحافی، آرکیٹیکٹ، کیمسٹ، اور سینئر کلاس کے نمایاں رہنما اور سرگرمی کے افراد بھی۔

جو شخص کیمپس میں سرگرم رہا ہے، جس کی شخصیت ایسی ہے کہ وہ ہر طرح کے لوگوں کے ساتھ مل جاتا ہے اور جس نے اپنی پڑھائی کے ساتھ مناسب کام کیا ہے، اسے سختی سے تعلیم یافتہ طالب علم پر سب سے زیادہ برتری حاصل ہے۔

ان میں سے کچھ کو، ان کی ہمہ جہت قابلیت کی وجہ سے، عہدوں کی متعدد پیش کشیں موصول ہوئی ہیں، جن میں سے کچھ چھ ہیں۔

مور نے کہا کہ 'اس تصور سے ہٹ کر کہ 'سیدھا اے' طالب علم ہی بہتر ملازمتوں کا انتخاب حاصل کرنے والا ہوتا ہے، مسٹر مور نے کہا کہ زیادہ تر کمپنیاں نہ صرف تعلیمی ریکارڈ بلکہ طالب علموں کی سرگرمی کے ریکارڈ اور شخصیات کو بھی دیکھتی ہیں۔

''سب سے بڑی صنعتی کمپنیوں میں سے ایک، اپنے شعبے میں رہنما، نے مسٹر مور کو کالج میں ممکنہ سینئرز کے بارے میں لکھا:

''ہم بنیادی طور پر ایسے مردوں کو تلاش کرنے میں دلچسپی رکھتے ہیں جو انتظامی کام میں غیر معمولی ترقی کرسکتے ہیں. اس وجہ سے ہم مخصوص تعلیمی پس منظر سے کہیں زیادہ کردار، ذہانت اور شخصیت کی خصوصیات پر زور دیتے ہیں۔

''اپرنٹس شپ'' کی تجویز

موسم گرما کی تعطیلات کے دوران دفاتر، دکانوں اور صنعتی پیشوں میں طالب علموں کو

تربیت دینے کے نظام کی تجویز پیش کرتے ہوئے مسٹر مور نے زور دے کر کہا کہ کالج کے پہلے دو یا تین سالوں کے بعد، ہر طالب علم سے کہا جانا چاہیے کہ وہ مستقبل کے ایک مخصوص کورس کا انتخاب کرے اور اگر وہ غیر مخصوص تعلیمی نصاب کے ذریعے بغیر کسی مقصد کے صرف خوشگوار طریقے سے سفر کر رہا ہے تو اسے روک دیا جائے۔

انھوں نے تعلیمی اداروں پر زور دیا کہ وہ پیشہ ورانہ رہنمائی کے لئے زیادہ براہ راست ذمہ داری قبول کریں، انھوں نے کہا، "کالجوں اور یونیورسٹیوں کو عملی طور پر غور و خوض کا سامنا کرنا چاہئے کہ تمام پیشے اور پیشے اب ماہرین کی طلب کرتے ہیں۔ جن لوگوں کو خصوصی تعلیم کی ضرورت ہے ان کے لئے دستیاب علم کے سب سے قابل اعتماد اور عملی ذرائع میں سے ایک ، زیادہ تر بڑے شہروں میں چلنے والے نائٹ اسکول ہیں۔ خط و کتابت کے اسکول کہیں بھی خصوصی تربیت دیتے ہیں۔

امریکی میل، ان تمام مضامین پر جاتے ہیں جو توسیع کے طریقہ کار کے ذریعہ پڑھائے جا سکتے ہیں. ہوم اسٹڈی ٹریننگ کا ایک فائدہ مطالعہ پروگرام کی لچک ہے جو کسی کو فارغ وقت کے دوران مطالعہ کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ ہوم اسٹڈی ٹریننگ کا ایک اور حیرت انگیز فائدہ (اگر اسکول کو احتیاط سے منتخب کیا گیا ہے) یہ حقیقت ہے کہ ہوم اسٹڈی اسکولوں کے ذریعہ پیش کردہ زیادہ تر کورسز اپنے ساتھ مشاورت کی فراخدلانہ مراعات رکھتے ہیں جو خصوصی علم کی ضرورت رکھنے والوں کے لئے انمول اہمیت کے حامل ہوسکتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کہاں رہتے ہیں، آپ فوائد کا اشتراک کرسکتے ہیں.

کوشش کے بغیر اور بغیر لاگت کے حاصل کی جانے والی کسی بھی چیز کی عام طور پر تعریف نہیں کی جاتی ہے، اکثر بدنام کیا جاتا ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ ہمیں سرکاری اسکولوں میں ہمارے حیرت انگیز مواقع سے بہت کم ملتا ہے۔ خصوصی مطالعے کے ایک مخصوص پروگرام سے حاصل ہونے والا سیلف ڈسپلن کسی حد تک اس موقع کو ضائع کر دیتا ہے جب علم بغیر کسی قیمت کے دستیاب ہوتا ہے۔

خط و کتابت کے اسکول انتہائی منظم کاروباری ادارے ہیں۔ ان کی ٹیوشن فیس اتنی کم ہے کہ وہ فوری ادائیگی پر اصرار کرنے پر مجبور ہیں۔ تنخواہ دینے کے لیے کہا جانا، چاہے طالب علم اچھے گریڈ حاصل کرے یا خراب، اس کا اثر یہ ہوتا ہے کہ جب وہ اسے چھوڑ دے گا تو کورس پر عمل کرنے پر مجبور ہو جائے گا۔ خط و کتابت کرنے والے اسکولوں نے اس نکتے پر خاطر خواہ زور نہیں دیا ہے، کیونکہ حقیقت یہ ہے کہ ان کے کلیکشن ڈپارٹمنٹ فیصلہ سازی، فوری، عمل اور اسے مکمل کرنے کی عادت کے بارے میں بہترین قسم کی تربیت فراہم کرتے ہیں۔

میں نے یہ بات 25 سال پہلے اپنے تجربے سے سیکھی تھی۔ میں نے ایڈورٹائزنگ میں ہوم اسٹڈی کورس کے لئے داخلہ لیا۔ آٹھ یا دس اسباق مکمل کرنے کے بعد میں نے پڑھائی چھوڑ دی، لیکن اسکول نے مجھے بل بھیجنا بند نہیں کیا۔ اس کے علاوہ، اس نے ادائیگی پر زور دیا، چاہے میں نے اپنی پڑھائی جاری رکھی یا نہیں۔ میں نے فیصلہ کیا کہ اگر مجھے اس کورس کے لئے ادائیگی کرنی ہے (جو میں نے قانونی طور پر خود کو کرنے کا پابند

کیا تھا) تو مجھے اسباق مکمل کرنے چاہئیں اور اپنے پیسے کی قیمت حاصل کرنی چاہئے۔ میں نے اس وقت محسوس کیا کہ اسکول کا جمع کرنے کا نظام کسی حد تک بہت منظم تھا، لیکن مجھے بعد میں زندگی میں پتہ چلا کہ یہ میری تربیت کا ایک قابل قدر حصہ تھا جس کے لئے کوئی معاوضہ نہیں لیا گیا تھا۔ ادائیگی کرنے پر مجبور ہونے پر، میں نے آگے بڑھ کر کورس مکمل کیا۔ بعد میں زندگی میں مجھے پتہ چلا کہ اس اسکول کا موثر جمع کرنے کا نظام کمائی گئی رقم کی شکل میں بہت قیمتی تھا، کیونکہ اشتہارات کی تربیت میں نے بہت ہچکچاہٹ سے لیا تھا۔

ہمارے پاس اس ملک میں وہ ہے جسے دنیا کا سب سے بڑا پبلک اسکول سسٹم کہا جاتا ہے۔ ہم نے عمدہ عمارتوں کے لئے شاندار رقم کی سرمایہ کاری کی ہے، ہم نے دیہی اضلاع میں رہنے والے بچوں کے لئے آسان نقل و حمل فراہم کی ہے، تاکہ وہ بہترین اسکولوں میں جا سکیں، لیکن اس حیرت انگیز نظام میں ایک حیرت انگیز کمزوری ہے- یہ مفت ہے! انسانوں کے بارے میں ایک عجیب بات یہ ہے کہ وہ صرف اسی چیز کی قدر کرتے ہیں جس کی قیمت ہو۔ امریکہ کے مفت اسکول، اور مفت عوامی لائبریریاں، لوگوں کو متاثر نہیں کرتی ہیں کیونکہ وہ آزاد ہیں. یہ بڑی وجہ ہے کہ بہت سے لوگ اسکول چھوڑنے اور کام پر جانے کے بعد اضافی تربیت حاصل کرنا ضروری سمجھتے ہیں۔ یہ بھی ایک بڑی وجہ ہے کہ آجر ان ملازمین پر زیادہ توجہ دیتے ہیں جو
ہوم اسٹڈی کورسز لیں۔ انہوں نے تجربے سے سیکھا ہے کہ کوئی بھی شخص جو اپنے فارغ وقت کا ایک حصہ پڑھائی کے لئے وقف کرنے کی خواہش رکھتا ہے۔

گھر میں وہ خوبیاں ہیں جو قیادت کا باعث بنتی ہیں۔ یہ تسلیم ایک خیراتی اشارہ نہیں ہے، یہ آجروں کی طرف سے اچھا کاروباری فیصلہ ہے.

لوگوں میں ایک کمزوری ہے جس کا کوئی علاج نہیں ہے۔ یہ عزائم کی کمی کی عالمگیر کمزوری ہے! افراد، خاص طور پر تنخواہ دار افراد، جو اپنے فارغ وقت کو گھر کی تعلیم فراہم کرنے کے لئے مقرر کرتے ہیں، شاذ و نادر ہی بہت دیر تک سب سے نیچے رہتے ہیں. ان کا عمل اوپر چڑھنے کا راستہ کھولتا ہے، ان کی راہ سے بہت سی رکاوٹوں کو دور کرتا ہے، اور ان لوگوں کی دوستانہ دلچسپی حاصل کرتا ہے جو انہیں موقع کی راہ میں ڈالنے کی طاقت رکھتے ہیں.

تربیت کا گھریلو مطالعہ کا طریقہ خاص طور پر ملازمت پیشہ افراد کی ضروریات کے لئے موزوں ہے جو اسکول چھوڑنے کے بعد، یہ محسوس کرتے ہیں کہ انہیں اضافی خصوصی علم حاصل کرنا ہوگا، لیکن اسکول واپس جانے کے لئے وقت نہیں نکال سکتے ہیں۔

ڈپریشن کے بعد سے تبدیل شدہ معاشی حالات نے ہزاروں لوگوں کے لئے آمدنی کے اضافی یا نئے ذرائع تلاش کرنا ضروری بنا دیا ہے۔ ان میں سے اکثریت کے لئے، ان کے مسئلے کا حل صرف خصوصی علم حاصل کرکے ہی تلاش کیا جا سکتا ہے. بہت سے لوگ اپنے پیشوں کو مکمل طور پر تبدیل کرنے پر مجبور ہوں گے۔ جب ایک تاجر کو پتہ چلتا ہے کہ سامان کی ایک خاص لائن فروخت نہیں ہو رہی ہے، تو وہ عام طور پر اس کی جگہ کسی اور چیز سے بدل دیتا ہے جس کی مانگ ہوتی ہے۔ وہ شخص جس کا کاروبار ذاتی خدمات کی

مارکیٹنگ کا ہے وہ بھی ایک موثر تاجر ہونا چاہیئے۔ اگر اس کی خدمات ایک پیشے میں مناسب منافع نہیں لاتی ہیں، تو اسے دوسرے پیشے میں تبدیل ہونا ہوگا، جہاں وسیع تر مواقع دستیاب ہیں.

اسٹورٹ آسٹن ویر نے خود کو ایک تعمیراتی انجینئر کے طور پر تیار کیا اور کام کی اس لائن کی پیروی کی یہاں تک کہ ڈپریشن نے اس کی مارکیٹ کو اس جگہ تک محدود کردیا جہاں اس نے اسے مطلوبہ آمدنی نہیں دی۔ انہوں نے اپنے پیشے کو قانون میں تبدیل کرنے کا فیصلہ کیا، اسکول واپس گئے اور خصوصی کورسز کیے جس کے ذریعے انہوں نے خود کو کارپوریشن کے وکیل کے طور پر تیار کیا۔ اس حقیقت کے باوجود کہ ڈپریشن ختم نہیں ہوا تھا ، اس نے اپنی تربیت مکمل کی ، بار امتحان پاس کیا ، اور جلد ہی ڈیلاس ، ٹیکساس میں ایک منافع بخش قانون کی پریکٹس کی تعمیر کی۔ درحقیقت وہ گاہکوں کو دور کر رہا ہے۔

صرف ریکارڈ کو سیدھا رکھنے کے لیے، اور ان لوگوں کی تعداد کا اندازہ لگانے کے لیے جو یہ کہیں گے کہ 'میں اسکول نہیں جا سکا کیونکہ میرے پاس مدد کرنے کے لیے ایک خاندان ہے' یا 'میں بہت بوڑھا ہوں'، میں یہ معلومات شامل کروں گا کہ مسٹر ویر چالیس سال کے ہو چکے تھے اور جب وہ اسکول واپس گئے تھے تو ان کی شادی ہو گئی تھی۔ مزید برآں، انتہائی خصوصی کورسز کا احتیاط سے انتخاب کرکے، منتخب کردہ مضامین کو پڑھانے کے لئے بہترین طور پر تیار کالجوں میں، مسٹر وائر نے دو سال میں وہ کام مکمل کیا جس کے لئے قانون کے طالب علموں کی اکثریت کو چار سال درکار ہوتے ہیں۔ علم خریدنے کا طریقہ جاننے کے لئے یہ ادائیگی کرتا ہے!

جو شخص صرف اس وجہ سے پڑھائی چھوڑ دیتا ہے کہ اس نے اسکول کی تعلیم مکمل کر لی ہے وہ ہمیشہ کے لئے اوسط درجے کا شکار ہو جاتا ہے، چاہے اس کی پکار کچھ بھی ہو۔ کامیابی کا راستہ علم کے مسلسل حصول کا راستہ ہے۔

آیئے ایک مخصوص مثال پر غور کرتے ہیں۔

ڈپریشن کے دوران ایک گروسری اسٹور میں سیلز مین نے خود کو بغیر کسی عہدے کے پایا۔ بک کیپنگ کا کچھ تجربہ رکھنے کے بعد ، انہوں نے اکاؤنٹنگ میں ایک خاص کورس کیا ، خود کو تمام تازہ ترین بک کیپنگ اور آفس کے سامان سے واقف کرایا ، اور اپنے لئے کاروبار میں چلے گئے۔ انہوں نے 100 سے زیادہ چھوٹے تاجروں کے ساتھ ان کی کتابیں رکھنے کا معاہدہ کیا، جو بہت معمولی ماہانہ فیس پر تھے۔ اس کا خیال اتنا عملی تھا کہ جلد ہی اسے ہلکے ڈلیوری ٹرک میں ایک پورٹیبل دفتر قائم کرنا ضروری لگا ، جسے انہوں نے جدید بک کیپنگ مشینری سے لیس کیا۔ اب ان کے پاس بک کیپنگ دفاتر کا ایک بیڑا ہے جو "پہیوں پر" ہے اور معاونین کا ایک بڑا عملہ کام کرتا ہے، اس طرح چھوٹے تاجروں کو اکاؤنٹنگ سروس فراہم کرتا ہے جو پیسہ خرید سکتا ہے، بہت معمولی قیمت پر.

خصوصی علم ، نیز تخیل ، وہ اجزاء تھے جو اس منفرد اور کامیاب کاروبار میں چلے گئے۔ پچھلے سال اس کاروبار کے مالک نے اس تاجر کے مقابلے میں تقریبا دس گنا زیادہ انکم ٹیکس ادا کیا جس کے لئے وہ کام کرتا تھا جب ڈپریشن نے اسے عارضی مصیبت پر مجبور کر دیا جو ایک نعمت ثابت ہوا۔

اس کامیاب کاروبار کا آغاز ایک آئیڈیا تھا!

جیسا کہ مجھے بے روزگار سیلز مین کو یہ خیال فراہم کرنے کا اعزاز حاصل تھا، اب میں ایک اور خیال تجویز کرنے کا اعزاز رکھتا ہوں جس کے اندر اس سے بھی زیادہ آمدنی کا امکان ہے۔ اس کے علاوہ ہزاروں لوگوں کو مفید خدمت فراہم کرنے کا امکان ہے جنہیں اس خدمت کی شدید ضرورت ہے۔

یہ خیال سیلز مین نے تجویز کیا تھا جس نے فروخت چھوڑ دی اور تھوک کی بنیاد پر کتابیں رکھنے کے کاروبار میں چلا گیا۔ جب اس منصوبے کو ان کی بے روزگاری کے مسئلے کے حل کے طور پر تجویز کیا گیا، تو انہوں نے جلدی سے کہا، "مجھے یہ خیال پسند ہے، لیکن مجھے نہیں معلوم کہ اسے نقد رقم میں کیسے تبدیل کیا جائے۔ دوسرے لفظوں میں، انہوں نے شکایت کی کہ وہ بک کیپنگ کے علم کو حاصل کرنے کے بعد اسے مارکیٹ کرنا نہیں جانتے تھے۔

لہٰذا اس سے ایک اور مسئلہ پیدا ہوا جسے حل کرنا تھا۔ ایک نوجوان خاتون ٹائپسٹ کی مدد سے، ہاتھ سے خط لکھنے میں ہوشیار، اور جو کہانی کو یکجا کر سکتی تھی، ایک بہت ہی پرکشش کتاب تیار کی گئی، جس میں کتاب رکھنے کے نئے نظام کے فوائد بیان کیے گئے تھے۔ صفحات کو اچھی طرح ٹائپ کیا گیا تھا اور ایک عام اسکریپ بک میں چسپاں کیا گیا تھا، جسے خاموش سیلز مین کے طور پر استعمال کیا گیا تھا جس کے ساتھ کہانی

اس نئے کاروبار کو اتنے مؤثر طریقے سے بتایا گیا تھا کہ اس کے مالک کے پاس جلد ہی اس سے کہیں زیادہ اکاؤنٹس تھے جو وہ سنبھال سکتا تھا۔

پورے ملک میں ہزاروں افراد ہیں، جنہیں ایک تجارتی ماہر کی خدمات کی ضرورت ہے جو ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں استعمال کے لئے ایک پرکشش مختصر تیار کرنے کے قابل ہے۔ اس طرح کی خدمت سے مجموعی سالانہ آمدنی آسانی سے سب سے بڑی روزگار ایجنسی کے ذریعہ حاصل ہونے والی آمدنی سے زیادہ ہوسکتی ہے ، اور سروس کے فوائد خریدار کو روزگار ایجنسی سے حاصل ہونے والے کسی بھی شخص سے کہیں زیادہ بنائے جاسکتے ہیں۔

یہاں بیان کردہ آئی ڈی ای اے ایک ہنگامی صورتحال کو پورا کرنے کے لئے پیدا ہوا تھا ، جسے پورا کرنا تھا ، لیکن یہ صرف ایک شخص کی خدمت کرنے سے نہیں رکا۔ جس عورت نے یہ خیال تخلیق کیا ہے اس کے پاس گہری تخیل ہے۔ انھوں نے اپنے نوزائیدہ دماغی بچے میں ایک نیا پیشہ تخلیق کرتے ہوئے دیکھا ، جو ہزاروں لوگوں کو قابل قدر خدمت فراہم کرنے کے لئے مقدر ہے جنہیں ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں عملی رہنمائی کی ضرورت ہے۔

اپنی پہلی "ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے لئے تیار کردہ منصوبہ" کی فوری کامیابی سے حوصلہ افزائی کرتے ہوئے ، اس متحرک خاتون نے اپنے بیٹے کے لئے اسی طرح کے ایک مسئلے کے حل کی طرف رخ کیا جس نے ابھی کالج کی تعلیم مکمل کی تھی ، لیکن اس کی خدمات کے لئے مارکیٹ تلاش کرنے سے مکمل طور پر قاصر تھا۔ اس کے استعمال کے

لئے اس نے جو منصوبہ بنایا تھا وہ ذاتی خدمات کی تجارت کا بہترین نمونہ تھا جو میں نے کبھی دیکھا ہے۔

جب منصوبہ بندی کی کتاب مکمل ہو چکی تھی، تو اس میں تقریباپچاس صفحات پر مشتمل خوبصورت ی سے ٹائپ کی گئی، مناسب طریقے سے منظم معلومات تھیں، جس میں ان کے بیٹے کی مقامی صلاحیت، اسکولی تعلیم، ذاتی تجربات اور بہت ساری دیگر معلومات کی کہانی بیان کی گئی تھی۔ پلان بک میں ان کے بیٹے کی مطلوبہ پوزیشن کی مکمل وضاحت بھی شامل تھی ، اس کے ساتھ ساتھ اس پوزیشن کو بھرنے کے لئے وہ کس منصوبے کا استعمال کرے گا اس کی حیرت انگیز لفظی تصویر بھی شامل تھی۔

پلان بک کی تیاری کے لیے کئی ہفتوں کی محنت درکار تھی، اس دوران اس کے خالق نے اپنے بیٹے کو تقریبا روزانہ پبلک لائبریری میں بھیجا، تاکہ اس کی خدمات کو بہترین فائدے کے لیے فروخت کرنے کے لیے درکار ڈیٹا حاصل کیا جا سکے۔ اس نے اسے اپنے متوقع آجر کے تمام حریفوں کے پاس بھی بھیجا ، اور ان سے ان کے کاروباری طریقوں کے بارے میں اہم معلومات جمع کیں جو اس منصوبے کی تشکیل میں بہت اہمیت کی حامل تھیں جسے وہ اپنے مطلوبہ عہدے کو پر کرنے کے لئے استعمال کرنا چاہتا تھا۔ جب منصوبہ مکمل ہو چکا تھا، تو اس میں ممکنہ آجر کے استعمال اور فائدے کے لئے نصف درجن سے زیادہ بہت عمدہ تجاویز شامل تھیں۔ (ان تجاویز کو کمپنی نے استعمال میں لایا تھا)۔

کوئی یہ پوچھنے پر مائل ہوسکتا ہے، "نوکری حاصل کرنے کے لئے اس ساری پریشانی میں کیوں جاتے ہیں؟" اس کا جواب سیدھے نکتے کی طرف ہے، یہ ڈرامائی بھی ہے،

کیونکہ یہ ایک سے متعلق ہے.

وہ موضوع جو لاکھوں مردوں اور عورتوں کے ساتھ ایک المیے کے تناسب کو فرض کرتا ہے جن کی آمدنی کا واحد ذریعہ ذاتی خدمات ہیں۔

اس کا جواب یہ ہے، "اچھا کام کرنا کبھی بھی پریشانی نہیں ہے! اس خاتون نے اپنے بیٹے کے فائدے کے لیے جو منصوبہ تیار کیا تھا، اس سے اسے وہ نوکری حاصل کرنے میں مدد ملی جس کے لیے اس نے پہلے انٹرویو میں خود طے شدہ تنخواہ پر درخواست دی تھی۔

اس کے علاوہ ، اور یہ بھی اہم ہے - اس پوزیشن کے لئے نوجوان کو نچلے حصے سے شروع کرنے کی ضرورت نہیں تھی۔ انھوں نے ایک جونیئر ایگزیکٹو کی حیثیت سے شروعات کی ، ایگزیکٹو کی تنخواہ پر۔

"اتنی مصیبت میں کیوں جا رہے ہو؟" آپ پوچھتے ہیں؟

ٹھیک ہے، ایک بات تو یہ ہے کہ اس نوجوان کی اس عہدے کے لیے دی گئی درخواست کی منصوبہ بند پریزنٹیشن میں کم از کم دس سال کا وقت ضائع ہو گیا، جہاں سے اس نے شروعات کی تھی، اگر اس نے " نچلی سطح پر شروعات کی ہوتی اور اوپر کی طرف کام کیا ہوتا۔"

نیچے سے شروع کرنے اور اوپر جانے کے لئے کام کرنے کا یہ خیال درست لگ سکتا ہے ، لیکن اس پر سب سے بڑا اعتراض یہ ہے - بہت سے لوگ جو نیچے سے شروع کرتے ہیں وہ کبھی بھی اپنے سر کو اتنا اونچا کرنے میں کامیاب نہیں ہوتے ہیں کہ

آبچونٹی کے ذریعہ دیکھا جا سکے ، لہذا وہ نیچے رہتے ہیں۔ یہ بھی یاد رکھنا چاہیئے کہ نیچے سے نقطہ نظر اتنا روشن یا حوصلہ افزا نہیں ہے۔ اس میں عزائم کو ختم کرنے کا رجحان ہے۔ ہم اسے "رٹ میں پڑنا" کہتے ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ہم اپنی قسمت کو قبول کرتے ہیں کیونکہ ہم روزمرہ کے معمولات کی عادت بناتے ہیں، ایک عادت جو آخر کار اتنی مضبوط ہو جاتی ہے کہ ہم اسے پھینکنے کی کوشش کرنا چھوڑ دیتے ہیں. اور یہ ایک اور وجہ ہے کہ یہ نیچے سے ایک یا دو قدم اوپر شروع کرنے کے لئے ادائیگی کرتا ہے. ایسا کرنے سے ارد گرد دیکھنے، یہ دیکھنے کی عادت پیدا ہوتی ہے کہ دوسرے کس طرح آگے بڑھتے ہیں، موقع کو دیکھنے اور بغیر کسی ہچکچاہٹ کے اسے گلے لگانے کی عادت پیدا ہوتی ہے۔

ڈین ہلپن اس بات کی ایک شاندار مثال ہے کہ میرا کیا مطلب ہے۔ اپنے کالج کے دنوں کے دوران ، وہ مشہور 1930 کی نیشنل چیمپیئن شپ نوٹر ڈیم فٹ بال ٹیم کے منیجر تھے ، جب یہ آنجہانی نوٹے راکن کی ہدایت کے تحت تھا۔

شاید وہ عظیم فٹ بال کوچ سے متاثر تھے کہ وہ اعلی اہداف حاصل کریں ، اور ناکامی کے لئے عارضی شکست کی غلطی نہ کریں ، بالکل اسی طرح جیسے عظیم صنعتی رہنما اینڈریو کارنیگی نے اپنے نوجوان کاروباری لیفٹیننٹوں کو اپنے لئے اعلی اہداف مقرر کرنے کی ترغیب دی۔ بہرحال، نوجوان ہلپن نے ایک انتہائی ناسازگار وقت میں کالج کی تعلیم مکمل کی، جب ڈپریشن نے ملازمتوں کو نایاب بنا دیا تھا، لہذا، سرمایہ کاری بینکاری اور موشن پکچرز میں اضافے کے بعد، اس نے ایک ممکنہ مستقبل کے ساتھ پہلا آغاز کیا - کمیشن کی بنیاد پر برقی سماعت کے آلات فروخت کرنا۔ کوئی بھی اس طرح کے کام سے شروع کر سکتا

ہے، اور ہیلپن جانتا تھا
آئی ٹی، لیکن یہ اس کے لئے موقع کے دروازے کھولنے کے لئے کافی تھا.

تقریبا دو سال تک، وہ اپنی پسند کے مطابق کام کرتے رہے، اور اگر انہوں نے اپنے عدم اطمینان کے بارے میں کچھ نہیں کیا ہوتا تو وہ کبھی بھی اس نوکری سے اوپر نہیں اٹھتے۔ انہوں نے سب سے پہلے اپنی کمپنی کے اسسٹنٹ سیلز مینیجر کی نوکری کا ہدف بنایا اور ملازمت حاصل کی۔ اوپر کی طرف بڑھنے کے اس ایک قدم نے اسے ہجوم سے اتنا اوپر کھڑا کر دیا کہ وہ مزید بڑا موقع دیکھ سکے، اس نے اسے وہاں بھی رکھا جہاں موقع اسے دیکھ سکتا تھا۔

انہوں نے سماعت کے آلات فروخت کرنے کا اتنا عمدہ ریکارڈ بنایا کہ جس کمپنی کے لیے ہلپن کام کرتے تھے اس کے کاروباری حریف ڈکٹوگراف پروڈکٹس کمپنی کے بورڈ کے چیئرمین اے ایم اینڈریوز اس شخص ڈین ہلپن کے بارے میں کچھ جاننا چاہتے تھے جو طویل عرصے سے قائم ڈکٹوگراف کمپنی سے بڑی فروخت لے رہا تھا۔ اس نے ہلپن کو بھیجا۔ جب انٹرویو ختم ہوا تو ، ہلپن نئے سیلز مینیجر تھے ، جو ایکوسٹک ڈویژن کے انچارج تھے۔ اس کے بعد، نوجوان ہالپن کی دھات کو آزمانے کے لئے، مسٹر اینڈریوز تین ماہ کے لئے فلوریڈا چلے گئے، اور اسے اپنی نئی ملازمت میں ڈوبنے یا تیرنے کے لئے چھوڑ دیا. وہ ڈوب نہیں گیا!

نوٹے راکن کا جذبہ کہ "ساری دنیا ایک فاتح سے محبت کرتی ہے، اور ہارنے والے کے پاس وقت نہیں ہے کہ وہ اپنی ملازمت میں اتنا کچھ لگا سکے کہ وہ حال ہی میں کمپنی کا نائب صدر اور ایکوسٹک اور خاموش ریڈیو ڈویژن کا جنرل مینیجر منتخب ہوا، ایک ایسی نوکری

جسے زیادہ تر مرد دس سال کی وفادار کوششوں کے ذریعے کمانے پر فخر کریں گے۔ ہلپن نے چھ ماہ سے کچھ زیادہ عرصے میں یہ چال بدل دی۔

یہ کہنا مشکل ہے کہ مسٹر اینڈریوز یا مسٹر ہلپن تعریف کے زیادہ مستحق ہیں، اس وجہ سے کہ دونوں نے اس انتہائی نایاب صفت کی کثرت کے ثبوت دکھائے ہیں جسے تخیل کہا جاتا ہے۔ مسٹر اینڈریوز کریڈٹ کے مستحق ہیں کہ انھوں نے نوجوان ہلپن کو اعلیٰ ترین درجے کا "گو-گیٹر" دیکھا۔ ہالپن کو قبول کرکے زندگی کے ساتھ سمجھوتہ کرنے سے انکار کرنے کا کریڈٹ ملنا چاہیئے

ایک ایسی نوکری رکھنا جو وہ نہیں چاہتا تھا، اور یہ ایک اہم نکتہ ہے جس پر میں اس پورے فلسفے کے ذریعے زور دینے کی کوشش کر رہا ہوں کہ ہم اعلی عہدوں پر پہنچتے ہیں یا ان حالات کی وجہ سے نچلے درجے پر رہتے ہیں جن پر ہم قابو پا سکتے ہیں اگر ہم ان پر قابو پانا چاہتے ہیں۔

میں ایک اور نکتے پر بھی زور دینے کی کوشش کر رہا ہوں، یعنی، کامیابی اور ناکامی دونوں بڑی حد تک ہیبٹ کا نتیجہ ہیں! مجھے ذرا بھی شک نہیں ہے کہ ڈین ہالپن کی امریکہ کے عظیم ترین فٹ بال کوچ کے ساتھ قریبی وابستگی نے ان کے ذہن میں بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کرنے کے لئے اسی برانڈ کی خواہش پیدا کی جس نے نوٹر ڈیم فٹ بال ٹیم کو عالمی شہرت دلائی۔ واقعی، اس خیال میں کچھ ہے کہ

ہیرو کی پوجا مددگار ہے، بشرطیکہ کوئی فاتح کی عبادت کرے۔ ہلپن نے مجھے بتایا کہ راکن پوری تاریخ میں دنیا کے عظیم ترین رہنماؤں میں سے ایک تھا۔

اس نظریے پر میرا یقین کہ کاروباری انجمنیں ناکامی اور کامیابی دونوں میں اہم عوامل ہیں، حال ہی میں ظاہر کیا گیا تھا، جب میرا بیٹا بلیئر تھا۔

ایک عہدے کے لئے ڈین ہالپن کے ساتھ بات چیت. مسٹر ہلپن نے انہیں ایک حریف کمپنی سے حاصل ہونے والی تنخواہ سے تقریبا نصف تنخواہ کی پیش کش کی۔ میں نے والدین پر دباؤ ڈالا اور اسے مسٹر ہلپن کے ساتھ جگہ قبول کرنے کی ترغیب دی، کیونکہ میرا ماننا ہے کہ جو شخص ان حالات سے سمجھوتہ کرنے سے انکار کرتا ہے جو اسے پسند نہیں ہیں، اس کے ساتھ قریبی تعلق ایک ایسا اثاثہ ہے جسے پیسے کے لحاظ سے کبھی نہیں ناپا جا سکتا۔

نچلے حصے میں کسی بھی شخص کے لئے ایک بے ترتیب ، خستہ حال ، غیر منافع بخش جگہ ہے۔

یہی وجہ ہے کہ میں نے یہ بیان کرنے کے لئے وقت نکالا ہے کہ کس طرح مناسب منصوبہ بندی کے ذریعہ نچلی شروعات کو روکا جاسکتا ہے۔ اس کے علاوہ، یہی وجہ ہے کہ اس نئے پیشے کی وضاحت کے لئے بہت زیادہ جگہ وقف کی گئی ہے، جسے ایک خاتون نے تخلیق کیا تھا جو منصوبہ بندی کا ایک اچھا کام کرنے کے لئے حوصلہ افزائی کرتی تھی کیونکہ وہ چاہتی تھی کہ اس کے بیٹے کو ایک سازگار "وقفہ" ملے۔

عالمی معاشی زوال کی وجہ سے پیدا ہونے والے بدلتے ہوئے حالات کے ساتھ ، ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے نئے اور بہتر طریقوں کی بھی ضرورت پیش آئی۔ اس بات کا تعین کرنا مشکل ہے کہ کسی نے اس حیرت انگیز ضرورت کو پہلے کیوں دریافت نہیں کیا تھا ، اس حقیقت کے پیش نظر کہ کسی دوسرے مقصد کے مقابلے میں ذاتی خدمات کے بدلے میں زیادہ رقم تبدیل ہوتی ہے۔ اجرتوں اور تنخواہوں کے لیے کام کرنے والے افراد

کو ماہانہ ادا کی جانے والی رقم اتنی بڑی ہے کہ یہ کروڑوں میں ہے، اور سالانہ تقسیم اربوں میں ہوتی ہے۔

شاید کچھ لوگوں کو آئی ڈی ای اے میں مختصر طور پر بیان کردہ دولت کا مرکز مل جائے گا جو وہ چاہتے ہیں! بہت کم قابلیت والے خیالات وہ پنیری رہے ہیں جن سے بڑی خوش قسمتی میں اضافہ ہوا ہے۔ مثال کے طور پر وول ورتھ کے فائیو اینڈ ٹین سینٹ اسٹور کے آئیڈیا میں بہت کم قابلیت تھی، لیکن اس نے اپنے خالق کے لیے خوش قسمتی کا ڈھیر لگا دیا۔

جو لوگ اس تجویز میں مواقع کو پوشیدہ دیکھ رہے ہیں انہیں منظم منصوبہ بندی کے باب میں قابل قدر مدد ملے گی۔ اتفاق سے، ذاتی خدمات کے ایک موثر تاجر کو اپنی خدمات کی بڑھتی ہوئی طلب ملے گی جہاں مرد اور خواتین ہیں جو اپنی خدمات کے لئے بہتر مارکیٹوں کی تلاش کرتے ہیں. ماسٹر مائنڈ کے اصول کو لاگو کرکے ، مناسب صلاحیتوں کے ساتھ کچھ لوگ ، اتحاد تشکیل دے سکتے ہیں ، اور بہت تیزی سے ادائیگی کا کاروبار کرسکتے ہیں۔ کسی کو ایک منصفانہ مصنف ہونے کی ضرورت ہوگی، جس میں اشتہارات اور فروخت کا شوق ہو، ٹائپنگ اور ہینڈ لیٹرنگ میں آسان ہو، اور ایک فرسٹ کلاس بزنس گیٹر ہونا چاہیئے جو دنیا کو سروس کے بارے میں بتائے۔ اگر ایک شخص کے پاس یہ تمام صلاحیتیں ہوں تو وہ اکیلے کاروبار جاری رکھ سکتا ہے، یہاں تک کہ وہ اس سے آگے نکل جائے۔

اپنے بیٹے کے لئے "پرسنل سروس سیلز پلان" تیار کرنے والی خاتون کو اب ملک کے تمام حصوں سے درخواستیں موصول ہوتی ہیں کہ وہ دوسروں کے لئے بھی اسی طرح

کے منصوبے تیار کرنے میں تعاون کریں جو زیادہ پیسے کے لئے اپنی ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کرنا چاہتے ہیں۔ اس کے پاس ماہر ٹائپسٹوں، فنکاروں اور مصنفین کا ایک عملہ ہے جو

کیس کی تاریخ کو اتنے مؤثر طریقے سے ڈرامائی انداز میں پیش کرنے کی صلاحیت کہ کسی کی ذاتی خدمات کو اسی طرح کی خدمات کے لئے مروجہ اجرت سے کہیں زیادہ رقم کے لئے مارکیٹ کیا جاسکتا ہے۔ وہ اپنی قابلیت پر اس قدر پراعتماد ہیں کہ وہ اپنی فیس کے بڑے حصے کے طور پر، بڑھتی ہوئی تنخواہ کا ایک فیصد قبول کرتی ہیں جو وہ اپنے گاہکوں کو کمانے میں مدد کرتی ہیں۔

یہ نہیں مانا جانا چاہیئے کہ اس کا منصوبہ صرف چالاکی سے فروخت کرنے پر مشتمل ہے جس کے ذریعہ وہ مردوں اور عورتوں کو ان خدمات کے لئے زیادہ رقم کا مطالبہ کرنے اور وصول کرنے میں مدد کرتی ہے جو وہ پہلے کم تنخواہ پر فروخت کرتے تھے۔ وہ خریدار کے ساتھ ساتھ ذاتی خدمات فروخت کرنے والے کے مفادات کی دیکھ بھال کرتی ہے ، اور اس طرح اپنے منصوبوں کو تیار کرتی ہے کہ آجر کو اس کی ادا کردہ اضافی رقم کی پوری قیمت ملے۔ جس طریقے سے وہ یہ حیرت انگیز نتیجہ حاصل کرتی ہے وہ ایک پیشہ ورانہ راز ہے جسے وہ اپنے گاہکوں کے علاوہ کسی کو نہیں بتاتی ہے۔

اگر آپ کے پاس تخیل ہے ، اور اپنی ذاتی خدمات کے لئے زیادہ منافع بخش آؤٹ لیٹ تلاش کرتے ہیں تو ، یہ تجویز وہ محرک ہوسکتی ہے جس کے لئے آپ تلاش کر رہے ہیں۔ آئی ڈی ای اے "اوسط" ڈاکٹر، وکیل یا انجینئر سے کہیں زیادہ آمدنی دینے کی صلاحیت رکھتا ہے جس کی تعلیم کے لئے کالج میں کئی سال درکار ہوتے ہیں۔ یہ خیال ان لوگوں کے لیے قابل فروخت ہے جو نئے عہدوں کے خواہاں ہیں، عملی طور پر تمام

عہدوں پر انتظامی یا انتظامی اہلیت کا مطالبہ کرتے ہیں، اور وہ لوگ جو اپنے موجودہ عہدوں پر آمدنی کا دوبارہ انتظام کرنا چاہتے ہیں۔

صوتی خیالات کے لئے کوئی مقررہ قیمت نہیں ہے!

تمام آئیڈیاز کے پیچھے خصوصی علم ہے۔ بدقسمتی سے، ان لوگوں کے لئے جو دولت کی کثرت سے نہیں پاتے ہیں، خصوصی علم آئیڈیاز کے مقابلے میں زیادہ وافر اور زیادہ آسانی سے حاصل کیا جاتا ہے. اس حقیقت کی وجہ سے ، مردوں اور عورتوں کو اپنی ذاتی خدمات کو فائدہ مند طریقے سے فروخت کرنے میں مدد کرنے کی صلاحیت رکھنے والے شخص کے لئے ایک عالمگیر مطالبہ اور مسلسل بڑھتا ہوا موقع ہے۔ صلاحیت کا مطلب تخیل ہے ، ایک معیار جو خصوصی علم کو آئیڈیاز کے ساتھ جوڑنے کے لئے ضروری ہے ، منظم منصوبوں کی شکل میں جو دولت پیدا کرنے کے لئے ڈیزائن کیا گیا ہے۔

اگر آپ کے پاس تخیل ہے تو یہ باب آپ کو ایک ایسا خیال پیش کرسکتا ہے جو آپ کی خواہش کے مطابق دولت کے آغاز کے طور پر کام کرنے کے لئے کافی ہے۔ یاد رکھیں، آئی ڈی اے اہم چیز ہے. خصوصی علم کسی بھی کونے کے آس پاس پایا جا سکتا ہے!

باب 6 تخیل

دماغ کی ورکشاپ

دولت کی طرف پانچواں قدم

تخیل لفظی طور پر ورکشاپ ہے جس میں انسان کے ذریعہ بنائے گئے تمام منصوبے تیار کیے جاتے ہیں۔ جذبات، خواہش، کو ذہن کی تصوراتی فیکلٹی کی مدد سے شکل، شکل اور عمل دیا جاتا ہے۔

کہا گیا ہے کہ انسان کچھ بھی تخلیق کر سکتا ہے جس کا وہ تصور کر سکتا ہے۔

تہذیب کی تمام عمروں میں، یہ تخیل کی ترقی کے لئے سب سے زیادہ سازگار ہے، کیونکہ یہ تیزی سے تبدیلی کا دور ہے. ہر طرف کوئی ایسے محرکات سے رابطہ کرسکتا ہے جو تخیل کو فروغ دیتے ہیں۔

اپنی تصوراتی فیکلٹی کی مدد سے انسان نے گزشتہ پچاس سالوں کے دوران فطرت کی قوتوں میں سے زیادہ کو دریافت کیا ہے اور اس سے پہلے نسل انسانی کی پوری تاریخ کے مقابلے میں استعمال کیا ہے۔ اس نے ہوا کو اتنی مکمل طور پر فتح کر لیا ہے کہ پرندے اڑنے میں اس کے لئے ایک خراب مقابلہ ہیں۔ اس نے ایتھر کا استعمال کیا ہے ، اور

اسے دنیا کے کسی بھی حصے کے ساتھ فوری مواصلات کے ذریعہ کے طور پر کام کیا ہے۔ انہوں نے لاکھوں میل کے فاصلے پر سورج کا تجزیہ کیا ہے اور اس کا وزن کیا ہے، اور تخیل کی مدد سے ان عناصر کا تعین کیا ہے جن پر یہ مشتمل ہے۔ انہوں نے دریافت کیا ہے کہ ان کا اپنا دماغ ایک براڈکاسٹنگ اور سوچ کے ارتعاش کے لیے ایک وصول کنندہ اسٹیشن ہے اور اب وہ اس دریافت کا عملی استعمال سیکھنا شروع کر رہا ہے۔ اس نے حرکت کی رفتار میں اضافہ کیا ہے ، یہاں تک کہ اب وہ تین سو میل فی گھنٹہ سے زیادہ کی رفتار سے سفر کرسکتا ہے۔ جلد ہی وہ وقت آئے گا جب کوئی شخص نیویارک میں ناشتہ کرے گا اور سان فرانسسکو میں دوپہر کا کھانا کھائے گا۔

انسان کی واحد حد، عقل کے اندر، اس میں ہے
اس کے تخیل کی ترقی اور استعمال. وہ ابھی تک اپنی تصوراتی فیکلٹی کے استعمال میں ترقی کی چوٹی پر نہیں پہنچے ہیں۔ اس نے صرف یہ دریافت کیا ہے کہ اس کے پاس ایک تخیل ہے ، اور اس نے اسے بہت ابتدائی طریقے سے استعمال کرنا شروع کردیا ہے۔

تخیل کی دو شکلیں

تصوراتی فیکلٹی دو شکلوں میں کام کرتی ہے۔ ایک کو "مصنوعی تخیل"
اور دوسرے کو "تخلیقی تخیل" کے نام سے جانا جاتا ہے۔

مصنوعی تخیل: ۔ اس فیکلٹی کے ذریعے ، کوئی پرانے تصورات ، خیالات ، یا منصوبوں کو نئے امتزاج میں ترتیب دے سکتا ہے۔ یہ فیکلٹی کچھ بھی پیدا نہیں کرتی ہے۔ یہ صرف تجربے، تعلیم اور مشاہدے کے مواد کے ساتھ کام کرتا ہے جس کے ساتھ اسے کھلایا جاتا ہے. یہ وہ فیکلٹی ہے جو موجد کے ذریعہ سب سے زیادہ استعمال کی جاتی ہے ، سوائے اس کے جو تخلیقی تخیل کو کھینچتا ہے ، جب وہ مصنوعی تخیل کے ذریعہ اپنے مسئلے کو حل نہیں کرسکتا ہے۔

تخلیقی تخیل: تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ذریعے، انسان کے محدود دماغ کا لامحدود ذہانت کے ساتھ براہ راست رابطہ ہے. یہ وہ فیکلٹی ہے جس کے ذریعے "ہنچز" اور "ترغیبات" حاصل کی جاتی ہیں۔ یہ اس فیکلٹی کے ذریعہ ہے کہ تمام بنیادی ، یا نئے خیالات انسان کے حوالے کیے جاتے ہیں۔

اس فیکلٹی کے ذریعے ہی دوسروں کے ذہنوں سے فکری ارتعاش حاصل ہوتے ہیں۔ یہ اس فیکلٹی کے ذریعے ہے کہ ایک فرد دوسرے مردوں کے لاشعوری ذہنوں کے ساتھ "ٹیون" یا بات چیت کرسکتا ہے۔

تخلیقی تخیل خود بخود کام کرتا ہے ، جس طرح اگلے صفحات میں بیان کیا گیا ہے۔ یہ فیکلٹی صرف اس وقت کام کرتی ہے جب شعوری ذہن انتہائی تیز رفتار سے چل رہا ہوتا ہے ،

مثال کے طور پر ، جب شعوری ذہن ایک مضبوط خواہش کے جذبات کے ذریعہ متحرک ہوتا ہے۔

تخلیقی فیکلٹی یوِ ایس ای کے ذریعے اس کی ترقی کے تناسب میں ، مذکورہ ذرائع سے ارتعاش کے لئے زیادہ محتاط ، زیادہ قابل قبول ہوجاتی ہے۔ یہ بیان اہم ہے! آگے بڑھنے سے پہلے اس پر غور کریں۔

جب آپ ان اصولوں پر عمل کرتے ہیں تو ذہن میں رکھیں کہ کس طرح کوئی خواہش کو پیسے میں تبدیل کرسکتا ہے اس کی پوری کہانی ایک بیان میں بیان نہیں کی جاسکتی ہے۔ کہانی تبھی مکمل ہوگی جب کسی نے تمام اصولوں پر عبور حاصل کر لیا ہو، خود کو جذب کرنا شروع کر دیا ہو اور اس کا استعمال شروع کر دیا ہو۔

کاروبار، صنعت، مالیات اور عظیم فنکاروں، موسیقاروں، شاعروں اور مصنفین کے عظیم رہنما عظیم بن گئے، کیونکہ انہوں نے تخلیقی تخیل کی فیکلٹی تیار کی.

تخیل کی مصنوعی اور تخلیقی دونوں فیکلٹیز استعمال کے ساتھ زیادہ چوکس ہوجاتی ہیں ، بالکل اسی طرح جیسے جسم کا کوئی بھی عضلات یا عضو استعمال کے ذریعہ ترقی کرتا ہے۔

خواہش صرف ایک خیال ہے، ایک جذبہ ہے. یہ غیر معمولی اور عارضی ہے۔ یہ تجریدی ہے، اور اس کی کوئی قیمت نہیں ہے، جب تک کہ اسے اس کے مادی ہم منصب میں تبدیل نہیں کیا جاتا ہے. جبکہ مصنوعی تخیل وہ ہے جو سب سے زیادہ بار استعمال کیا جائے گا ، خواہش کے جذبے کو پیسے میں تبدیل کرنے کے عمل میں ،

آپ کو اس حقیقت کو ذہن میں رکھنا چاہیئے کہ آپ کو ایسے حالات اور حالات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے جو تخلیقی تخیل کے استعمال کا بھی مطالبہ کرتے ہیں۔

ہو سکتا ہے کہ آپ کی تصوراتی فیکلٹی بے عملی کی وجہ سے کمزور ہو گئی ہو۔ اسے یو ایس ای کے ذریعے بحال اور الرٹ کیا جاسکتا ہے۔ یہ فیکلٹی ختم نہیں ہوتی ہے ، اگرچہ یہ استعمال کی کمی کی وجہ سے کمزور ہوسکتی ہے۔

فی الحال، مصنوعی تخیل کی ترقی پر اپنی توجہ مرکوز کریں، کیونکہ یہ وہ فیکلٹی ہے جسے آپ خواہش کو پیسے میں تبدیل کرنے کے عمل میں زیادہ بار استعمال کریں گے۔

خواہش کے غیر مرئی جذبے کو حقیقی حقیقت میں تبدیل کرنا، پیسے کی، کسی منصوبے یا منصوبوں کے استعمال کا مطالبہ کرتا ہے۔ ان منصوبوں کو تخیل کی مدد سے اور بنیادی طور پر مصنوعی فیکلٹی کی مدد سے تشکیل دیا جانا چاہیئے۔

پوری کتاب پڑھیں، پھر اس باب میں واپس آئیں، اور فوری طور پر اپنے تخیل کو اپنی خواہش کو پیسے میں تبدیل کرنے کے لئے ایک منصوبے، یا منصوبوں کی تعمیر پر کام کرنا شروع کریں. تقریبا ہر باب میں منصوبوں کی تعمیر کے لئے تفصیلی ہدایات دی گئی ہیں۔ اپنی ضروریات کے مطابق ہدایات پر عمل کریں ، اگر آپ نے پہلے ہی ایسا نہیں کیا ہے تو ، اپنے منصوبے کو لکھنے کے لئے کم کریں۔ جس لمحے آپ اسے مکمل کریں گے ، آپ نے یقینی طور پر غیر معمولی خواہش کو ٹھوس شکل دے دی ہوگی۔ پچھلے جملے کو ایک بار پھر پڑھیں۔ اسے اونچی آواز میں، بہت آہستہ آہستہ پڑھیں، اور جب آپ ایسا کرتے ہیں، تو یاد

رکھیں کہ جس لمحے آپ اپنی خواہش کے بیان کو، اور اس کے حصول کے لئے ایک منصوبہ، لکھنے کے لئے کم کرتے ہیں، آپ نے اصل میں اقدامات کے ایک سلسلے کا پہلا حصہ لیا ہے، جو آپ کو سوچ کو اس کے جسمانی ہم شکل میں تبدیل کرنے کے قابل بنائے گا.

جس زمین پر آپ رہتے ہیں، آپ، آپ خود اور ہر دوسری مادی چیز ارتقائی تبدیلی کا نتیجہ ہے، جس کے ذریعے مادے کے مائکرواسکوپک ٹکڑوں کو منظم انداز میں منظم اور منظم کیا گیا ہے۔

اس کے علاوہ ، اور یہ بیان حیرت انگیز اہمیت کا حامل ہے - یہ زمین ، آپ کے جسم کے اربوں انفرادی خلیات میں سے ہر ایک ، اور مادے کا ہر ایک ایٹم ، *توانائی کی ایک غیر معمولی شکل کے طور پر شروع ہوا۔*

خواہش سوچ کا جذبہ ہے! فکری محرکات توانائی کی شکلیں ہیں۔ جب آپ پیسہ جمع کرنے کے لئے سوچ کی تحریک، خواہش سے آغاز کرتے ہیں، تو آپ اپنی خدمت میں وہی "سامان" تیار کر رہے ہوتے ہیں جو قدرت نے اس زمین کو تخلیق کرنے میں استعمال کیا تھا، اور کائنات کی ہر مادی شکل، بشمول جسم اور دماغ جس میں خیالات کے محرکات کام کرتے ہیں.

جہاں تک سائنس اس بات کا تعین کرنے میں کامیاب رہی ہے، پوری کائنات صرف دو عناصر پر مشتمل ہے- مادہ اور توانائی۔

توانائی اور مادے کے امتزاج کے ذریعے انسان کو ہر وہ چیز پیدا کی گئی ہے جو آسمان میں تیرتے ہوئے سب سے بڑے ستارے سے لے کر خود انسان تک ہے۔

اب آپ قدرت کے طریقہ کار سے منافع کمانے کی کوشش میں مصروف ہیں۔ آپ (خلوص اور خلوص کے ساتھ، ہم امید کرتے ہیں) اپنے آپ کو فطرت کے قوانین کے مطابق ڈھالنے کی کوشش کر رہے ہیں، خواہش کو اس کے جسمانی یا مالی مساوی میں تبدیل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں.

آپ یہ کر سکتے ہیں! یہ پہلے بھی کیا جا چکا ہے!

آپ ان قوانین کی مدد سے قسمت بنا سکتے ہیں جو ناقابل تغیر ہیں۔ لیکن، سب سے پہلے، آپ کو ان قوانین سے واقف ہونا چاہیئے، اور ان کا استعمال کرنا سیکھنا چاہیئے. تکرار کے ذریعے، اور ہر قابل فہم زاویے سے ان اصولوں کی وضاحت تک پہنچ کر، مصنف آپ کے سامنے اس راز کو ظاہر کرنے کی امید کرتا ہے جس کے ذریعے ہر عظیم دولت جمع کی گئی ہے. عجیب اور مضحکہ خیز لگتا ہے ، "راز" کوئی راز نہیں ہے۔ قدرت خود اس زمین میں جس پر ہم رہتے ہیں، ستاروں، سیاروں میں، ہمارے اوپر اور آس پاس کے عناصر میں، گھاس کے ہر بلڈ میں، اور ہماری نظر کے اندر زندگی کی ہر شکل میں اس کی تشہیر کرتی ہے۔

فطرت اس "راز" کو حیاتیات کے لحاظ سے، ایک چھوٹے سے خلیے کی تبدیلی میں، اتنا چھوٹا ہے کہ یہ پن کے نقطہ پر گم ہو سکتا ہے، اب اس سطر کو پڑھنے والے انسان میں. خواہش کو اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل کرنا، یقینی طور پر، اس سے زیادہ معجزہ

نہیں ہے!

اگر آپ جو کچھ بیان کیا گیا ہے اسے مکمل طور پر نہیں سمجھتے ہیں تو مایوس نہ ہوں۔ جب تک آپ طویل عرصے سے ذہن کے طالب علم نہیں ہیں، یہ توقع نہیں کی جاسکتی ہے کہ آپ پہلی بار پڑھنے کے بعد اس باب میں جو کچھ ہے اسے جذب کریں گے.

لیکن آپ وقت کے ساتھ ساتھ اچھی پیش رفت کریں گے۔

مندرجہ ذیل اصول تخیل کی تفہیم کی راہ کھولیں گے۔ جب آپ اس فلسفے کو پہلی بار پڑھتے ہیں تو جو کچھ آپ سمجھتے ہیں اسے جذب کریں، پھر جب آپ اسے دوبارہ پڑھیں گے اور مطالعہ کریں گے، تو آپ کو پتہ چلے گا کہ اس کی وضاحت کرنے کے لئے کچھ ہوا ہے، اور آپ کو پورے کی وسیع تر تفہیم ملے گی. سب سے بڑھ کر یہ کہ ان اصولوں کے مطالعے میں اس وقت تک نہ رکیں اور نہ ہی ہچکچاہٹ محسوس کریں جب تک کہ آپ اس کتاب کو کم از کم تین بار نہ پڑھ لیں۔

تخیل کا عملی استعمال کیسے کریں

خیالات تمام قسمت وں کا نقطہ آغاز ہیں۔ خیالات تخیل کی پیداوار ہیں. آ ئیے ہم چند معروف خیالات کا جائزہ لیتے ہیں جن سے بہت زیادہ نتائج برآمد ہوئے ہیں۔

خوش قسمتی، اس امید کے ساتھ کہ یہ مثالیں اس طریقہ کار کے بارے میں یقینی معلومات فراہم کریں گی جس کے ذریعہ تخیل کو دولت جمع کرنے میں استعمال کیا جاسکتا ہے۔

سحر انگیز کیٹل

پچاس سال پہلے ملک کا ایک بوڑھا ڈاکٹر شہر چلا گیا، اپنے گھوڑے سے شادی کی، خاموشی سے پیچھے کے دروازے سے ایک منشیات کی دکان میں گھس گیا، اور نوجوان ڈرگ کلرک کے ساتھ "ڈکنگ" شروع کر دیا۔

اس کا مشن بہت سے لوگوں کو عظیم دولت فراہم کرنا تھا۔ اس کا مقصد خانہ جنگی کے بعد سے جنوب کو سب سے زیادہ دور دراز کا فائدہ پہنچانا تھا۔

نسخے کے کاؤنٹر کے پیچھے ایک گھنٹے سے زیادہ وقت تک بوڑھا ڈاکٹر اور کلرک دھیمی آواز میں باتیں کرتے رہے۔ پھر ڈاکٹر چلے گئے۔ وہ بگی کے پاس گیا اور ایک بڑی، پرانے طرز کی کیتلی، لکڑی کا ایک بڑا پیڈل (کیتلی کے مواد کو ہلانے کے لیے استعمال کیا جاتا تھا) واپس لایا اور اسے اسٹور کے پچھلے حصے میں جمع کر دیا۔

کلرک نے کیتلی کا معائنہ کیا، اپنی اندرونی جیب میں پہنچ کر بلوں کا ایک رول نکالا اور اسے ڈاکٹر کے حوالے کر دیا۔ رول میں بالکل $ 500.00 تھا - کلرک کی پوری بچت! ڈاکٹر نے کاغذ کی ایک چھوٹی سی پرچی تھما دی جس پر ایک خفیہ فارمولا لکھا ہوا تھا۔ کاغذ

کی اس چھوٹی سی پرچی پر موجود الفاظ بادشاہ کے تاوان کے قابل تھے! لیکن ڈاکٹر کو نہیں! کیتلی کو ابلنے کے لیے ان جادوئی الفاظ کی ضرورت تھی، لیکن نہ تو ڈاکٹر اور نہ ہی نوجوان کلرک کو معلوم تھا کہ اس کیتلی سے کتنی شاندار قسمت آنے والی ہے۔

بوڑھا ڈاکٹر اس لباس کو پانچ سو ڈالر میں فروخت کرکے خوش ہوا۔ یہ رقم اس کے قرضوں کی ادائیگی کرے گی، اور اسے ذہنی آزادی دے گی۔ کلرک اپنی ساری زندگی کی بچت کو محض کاغذ کے ایک ٹکڑے اور ایک پرانی کیتلی پر رکھ کر ایک بڑا موقع لے رہا تھا! انہوں نے کبھی خواب میں بھی نہیں سوچا تھا کہ ان کی سرمایہ کاری سونے سے بھری ہوئی ایک کیتلی شروع کرے گی جو الہ دین کے چراغ کی معجزانہ کارکردگی کو پیچھے چھوڑ دے گی۔

کلرک نے جو کچھ خریدا وہ واقعی ایک آئیڈیا تھا! پرانی کیتلی اور لکڑی کا پیڈل، اور کاغذ کی پرچی پر خفیہ پیغام اتفاقی تھا۔ اس کیتلی کی عجیب و غریب کارکردگی اس وقت شروع ہوئی جب نئے مالک نے خفیہ ہدایات کے ساتھ ایک ایسا جزو ملایا جس کے بارے میں ڈاکٹر کو کچھ معلوم نہیں تھا۔

اس کہانی کو غور سے پڑھیں، اپنے تخیل کو ایک امتحان دیں! دیکھیں کہ کیا آپ کو پتہ چل سکتا ہے کہ اس نوجوان نے خفیہ پیغام میں کیا اضافہ کیا تھا، جس کی وجہ سے کیتلی سونے سے بھر گئی۔ یاد رکھیں، جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں، کہ یہ عرب راتوں کی کہانی نہیں ہے۔ یہاں آپ کے پاس حقائق کی ایک کہانی ہے، افسانے سے زیادہ اجنبی، حقائق جو آئی ڈی ای اے کی شکل میں شروع ہوئے۔

آئیے اس خیال سے پیدا ہونے والے سونے کی وسیع دولت پر ایک نظر ڈالتے ہیں۔ اس نے دنیا بھر کے مردوں اور عورتوں کو بھاری رقم ادا کی ہے، اور اب بھی ادا کرتا ہے، جو کیتلی کے مواد کو لاکھوں لوگوں میں تقسیم کرتے ہیں.

اولڈ کیٹل اب چینی کے دنیا کے سب سے بڑے صارفین میں سے ایک ہے، اس طرح گنے کی کاشت، اور چینی کی ریفائننگ اور مارکیٹنگ میں مصروف ہزاروں مردوں اور عورتوں کو مستقل نوعیت کی ملازمتیں فراہم کرتا ہے.

اولڈ کیٹل سالانہ لاکھوں شیشے کی بوتلیں استعمال کرتی ہے، جس سے شیشے کے کارکنوں کی ایک بڑی تعداد کو روزگار فراہم ہوتا ہے۔

اولڈ کیٹل ملک بھر میں کلرکوں ، اسٹینوگرافرز ، کاپی رائٹرز اور ایڈورٹائزنگ ماہرین کی ایک فوج کو روزگار فراہم کرتا ہے۔ اس نے بہت سارے فنکاروں کو شہرت اور خوش قسمتی دی ہے جنہوں نے مصنوعات کو بیان کرتے ہوئے شاندار تصاویر بنائی ہیں۔

اولڈ کیٹل نے ایک چھوٹے سے جنوبی شہر کو جنوب کے کاروباری دارالحکومت میں تبدیل کر دیا ہے ، جہاں اب یہ براہ راست یا بالواسطہ طور پر ، ہر کاروبار اور عملی طور پر شہر کے ہر رہائشی کو فائدہ پہنچاتا ہے۔ اس خیال کا اثر اب دنیا کے ہر مہذب ملک کو فائدہ پہنچاتا ہے اور اسے چھونے والے تمام لوگوں کے لیے سونے کا ایک مسلسل بہاؤ بہاتا ہے۔

کیتلی سے سونا جنوب کے سب سے نمایاں کالجوں میں سے ایک تعمیر اور برقرار رکھتا

ہے ، جہاں ہزاروں نوجوان کامیابی کے لئے ضروری تربیت حاصل کرتے ہیں۔

اولڈ کیٹل نے دیگر حیرت انگیز کام کیے ہیں۔ پوری دنیا میں، جب فیکٹریاں، بینک اور کاروباری گھرانے ہزاروں کی تعداد میں بند ہو رہے تھے، تو اس جادوگر کیٹل کا مالک آگے بڑھتا چلا گیا، دنیا بھر میں مردوں اور عورتوں کی ایک فوج کو مسلسل روزگار فراہم کرتا رہا، اور ان لوگوں کو سونے کے اضافی حصے ادا کرتا رہا جو بہت پہلے اس خیال پر یقین رکھتے تھے۔

اگر پیتل کی اس پرانی کیتلی کی مصنوعات بات کر سکتی ہیں تو یہ ہر زبان میں رومانس کی سنسنی خیز کہانیاں بیان کرے گی۔ محبت کے رومانس، کاروبار کے رومانس، پیشہ ور مرد و خواتین کے رومانس جو روزانہ اس سے متاثر ہو رہے ہیں.

مصنف کو کم از کم ایک ایسے رومانس کا یقین ہے، کیونکہ وہ اس کا ایک حصہ تھا، اور یہ سب اسی جگہ سے زیادہ دور نہیں تھا جس پر ڈرگ کلرک نے پرانی کیتلی خریدی تھی. یہیں پر مصنف کی اپنی بیوی سے ملاقات ہوئی، اور یہ وہی تھی جس نے اسے سب سے پہلے انچینٹڈ کیٹل کے بارے میں بتایا۔ یہ اس کیٹل کی پیداوار تھی جو وہ پی رہے تھے جب اس نے اسے "بہتر یا بدتر" کے لئے قبول کرنے کے لئے کہا۔

اب جبکہ آپ جانتے ہیں کہ اس مشروب کا مواد ایک عالمی شہرت یافتہ مشروب ہے، تو یہ مناسب ہے کہ مصنف اس بات کا اعتراف کرے کہ مشروب کے آبائی شہر نے اسے ایک بیوی فراہم کی، یہ بھی کہ مشروب خود اسے سوچنے کی ترغیب فراہم کرتا ہے۔

نشے کے بغیر، اور اس طرح یہ ذہن کی تازگی فراہم کرنے کا کام کرتا ہے جو ایک مصنف کو اپنا بہترین کام کرنا ہوگا.

آپ جو بھی ہوں، جہاں بھی رہیں، آپ کسی بھی پیشے میں مشغول ہوں، مستقبل میں جب بھی آپ "کوکا کولا" کے الفاظ دیکھتے ہیں تو یاد رکھیں کہ اس کی دولت اور اثر و رسوخ کی وسیع سلطنت ایک ہی آئی ڈی ای اے سے پروان چڑھی ہے، اور یہ کہ منشیات کے کلرک آسا کینڈلر نے خفیہ فارمولے کے ساتھ جو پراسرار عنصر ملایا تھا وہ تھا... تخیل!

رکو اور ایک لمحے کے لئے اس کے بارے میں سوچو.

یہ بھی یاد رکھیں کہ اس کتاب میں دولت کے تیرہ قدم وہ ذرائع ابلاغ تھے جن کے ذریعے کوکا کولا کا اثر و رسوخ دنیا کے ہر شہر، قصبے، گاؤں اور سڑکوں تک پھیلایا گیا ہے، اور یہ کہ کوکا کولا کی طرح آپ جو بھی آئیڈیا تخلیق کر سکتے ہیں، وہ اس دنیا بھر میں پیاس کے قاتل کے شاندار ریکارڈ کو توڑنے کا امکان رکھتا ہے۔

واقعی، خیالات چیزیں ہیں، اور ان کے کام کا دائرہ کار خود دنیا ہے.

اگر میرے پاس ایک ملین ڈالر ہوتے تو میں کیا کروں گا

یہ کہانی اس پرانی کہاوت کی سچائی کو ثابت کرتی ہے، "جہاں خواہش ہے، وہاں ایک راستہ ہے." یہ بات مجھے اس محبوب معلم اور پادری مرحوم فرینک نے بتائی تھی۔

ڈبلیو گنسولوس، جنھوں نے اپنے تبلیغی کیریئر کا آغاز جنوبی شکاگو کے سٹاک یارڈ علاقے میں کیا۔

جب ڈاکٹر گنسولوس کالج سے گزر رہے تھے تو انھوں نے ہمارے تعلیمی نظام میں بہت سی خامیوں کا مشاہدہ کیا، جن خامیوں کو وہ سمجھتے تھے کہ اگر وہ کسی کالج کے سربراہ ہوتے تو انہیں درست کر سکتے ہیں۔ ان کی سب سے بڑی خواہش یہ تھی کہ وہ ایک ایسے تعلیمی ادارے کے سربراہ بنیں جس میں نوجوان مرد و خواتین کو "کام کر کے سیکھنا" سکھایا جائے۔

انھوں نے ایک نیا کالج منظم کرنے کا ارادہ کیا جس میں وہ تعلیم کے قدامت پسند طریقوں سے معذور ہوئے بغیر اپنے خیالات کو آگے بڑھا سکیں۔

اس منصوبے کو آگے بڑھانے کے لئے اسے ایک ملین ڈالر کی ضرورت تھی! وہ اتنی بڑی رقم پر ہاتھ رکھنے والا کہاں تھا؟ یہی وہ سوال تھا جس نے اس پرجوش نوجوان مبلغ کی سوچ کا زیادہ تر حصہ اپنی لپیٹ میں لے لیا۔

لیکن ایسا لگتا ہے کہ وہ کوئی پیش رفت نہیں کر سکا۔

ہر رات وہ اس خیال کو اپنے ساتھ بستر پر لے جاتا تھا۔ وہ صبح اس کے ساتھ اٹھا۔

وہ جہاں بھی جاتا تھا اسے اپنے ساتھ لے جاتا تھا۔ اس نے اسے بار بار اپنے ذہن میں گھمایا یہاں تک کہ یہ اس کے لئے ایک جنونی جنون بن گیا۔ ایک ملین ڈالر بہت زیادہ رقم ہے۔ انھوں نے اس حقیقت کو تسلیم کیا، لیکن انھوں نے اس حقیقت کو بھی تسلیم کیا کہ *حد صرف وہی ہے جو انسان اپنے ذہن میں قائم کرتا ہے۔*

ایک فلسفی ہونے کے ساتھ ساتھ ایک مبلغ ہونے کے ناطے ، ڈاکٹر گنسولوس نے ، زندگی میں کامیاب ہونے والے تمام لوگوں کی طرح ، یہ تسلیم کیا کہ مقصد کا تعین وہ نقطہ آغاز ہے جس سے انسان کو شروع کرنا چاہیئے۔ انہوں نے یہ بھی تسلیم کیا کہ مقصد کی یقینیت حرکت پذیری، زندگی اور طاقت پر اس وقت اثر انداز ہوتی ہے جب اس مقصد کو اس کے مادی مساوی میں ترجمہ کرنے کی خواہش کی حمایت حاصل ہوتی ہے۔

وہ ان تمام عظیم سچائیوں کو جانتا تھا، پھر بھی وہ نہیں جانتا تھا کہ ایک ملین ڈالر پر کہاں اور کیسے ہاتھ ڈالنا ہے. فطری طریقہ کار یہ ہوتا کہ ہار مان لی جاتی اور یہ کہہ کر چھوڑ دیا جاتا کہ "اوہ، میرا خیال اچھا ہے، لیکن میں اس کے ساتھ کچھ نہیں کر سکتا، کیونکہ میں کبھی بھی ضروری ملین ڈالر حاصل نہیں کر سکتا." لوگوں کی اکثریت نے بالکل یہی کہا ہوگا، لیکن ڈاکٹر گنسولوس نے ایسا نہیں کہا۔ اس نے کیا کہا اور اس نے کیا کیا وہ اتنا اہم ہے کہ اب میں اس کا تعارف کرواتا ہوں، اور اسے اپنے لئے بولنے دیتا ہوں۔

"ایک ہفتہ کی دوپہر میں اپنے کمرے میں بیٹھا اپنے منصوبوں کو عملی جامہ پہنانے کے لیے پیسے جمع کرنے کے طریقوں اور طریقوں کے بارے میں سوچ رہا تھا۔ تقریبا دو سال سے، میں سوچ رہا تھا، لیکن میں نے سوچنے کے علاوہ کچھ نہیں کیا تھا!

"کارروائی کا وقت آ گیا تھا!

"میں نے اس وقت اور وہاں اپنا ذہن بنا لیا تھا کہ مجھے ایک ہفتے کے اندر ضروری

ملین ڈالر مل جائیں گے۔ کیسے؟ میں اس کے بارے میں فکر مند نہیں تھا. سب سے اہم بات ایک مقررہ وقت کے اندر رقم حاصل کرنے کا فیصلہ تھا، اور میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ جیسے ہی میں ایک مقررہ وقت کے اندر رقم حاصل کرنے کے ایک یقینی فیصلے پر پہنچا، میرے اندر یقین کا ایک عجیب سا احساس آیا، جس کا میں نے پہلے کبھی تجربہ نہیں کیا تھا. میرے اندر سے کچھ ایسا لگ رہا تھا، 'تم بہت پہلے اس فیصلے پر کیوں نہیں پہنچے؟ پیسے ہر وقت آپ کا انتظار کر رہے تھے!'

''چیزیں جلدی میں ہونے لگیں۔ میں نے اخباروں کو فون کیا اور اعلان کیا کہ میں اگلی صبح ایک خطبہ دوں گا، جس کا عنوان تھا، 'اگر میرے پاس ایک ملین ڈالر ہوں تو میں کیا کروں گا۔'

''میں فوری طور پر خطبے پر کام کرنے گیا تھا، لیکن میں آپ کو بتانا چاہوں گا، سچ کہوں تو، یہ کام مشکل نہیں تھا، کیونکہ میں تقریبا دو سال سے اس خطبے کی تیاری کر رہا تھا. اس کی روح میرا ایک حصہ تھی!

آدھی رات سے بہت پہلے میں خطبہ لکھ چکا تھا۔ میں بستر پر گیا اور اعتماد کے احساس کے ساتھ سویا، کیونکہ میں خود کو پہلے سے ہی اندر دیکھ سکتا تھا. ملین ڈالر کا قبضہ.

''اگلی صبح میں جلدی اٹھا، باتھ روم میں گیا، خطبہ پڑھا، پھر گھٹنوں کے بل گھٹنے ٹیک دیے اور پوچھا کہ شاید میرا خطبہ کسی ایسے شخص کے علم میں آئے جو مطلوبہ رقم فراہم کرے۔

"جب میں دعا کر رہا تھا تو مجھے ایک بار پھر یقین دلایا گیا کہ پیسے آنے والے ہیں۔ اپنے جوش و خروش میں میں اپنے خطبے کے بغیر باہر چلا گیا، اور جب تک میں اپنے منبر میں نہیں تھا اور اسے پہنچانا شروع کرنے کے لئے تیار نہیں تھا، اس وقت تک نگرانی کا پتہ نہیں چلا۔

"اپنے نوٹوں کے لئے واپس جانے میں بہت دیر ہو چکی تھی، اور کیا نعمت تھی کہ میں واپس نہیں جا سکا! اس کے بجائے، میرے اپنے لاشعوری دماغ نے وہ مواد حاصل کیا جس کی مجھے ضرورت تھی۔

جب میں اپنا خطبہ شروع کرنے کے لیے کھڑا ہوا تو میں نے آنکھیں بند کر لیں اور اپنے خوابوں کے بارے میں پورے دل و جان سے بات کی۔ میں نے نہ صرف اپنے سامعین سے بات کی بلکہ مجھے لگتا ہے کہ میں نے خدا سے بھی بات کی ہے۔ میں نے بتایا کہ اگر یہ رقم میرے ہاتھ میں رکھ دی گئی تو میں دس لاکھ ڈالر کا کیا کروں گا۔ میں نے اپنے ذہن میں ایک عظیم تعلیمی ادارہ قائم کرنے کا منصوبہ بیان کیا، جہاں نوجوان عملی کام کرنا سیکھیں گے، اور اس کے ساتھ ساتھ اپنے ذہنوں کو ترقی دیں گے.

"جب میں اپنی بات ختم کر کے بیٹھ گیا تو ایک آدمی آہستہ آہستہ اپنی نشست سے اٹھ کر پیچھے سے تین قطاروں میں کھڑا ہوا اور منبر کی طرف چلا گیا۔ میں حیران تھا کہ وہ کیا کرنے جا رہا ہے. وہ منبر میں آیا اور اپنا ہاتھ بڑھایا اور کہا، "محترم، مجھے آپ کا خطبہ پسند آیا۔ مجھے یقین ہے کہ اگر آپ کے پاس ایک ملین ڈالر ہوں تو آپ وہ سب کچھ کر سکتے ہیں جو

آپ نے کہا تھا۔ یہ ثابت کرنے کے لیے کہ میں آپ پر اور آپ کے خطبے پر یقین رکھتا ہوں، اگر آپ کل صبح میرے دفتر آئیں گے تو میں آپ کو لاکھوں ڈالر دوں گا۔ میرا نام فلپ ڈی آرمر ہے۔

ینگ گنسولوس مسٹر آرمر کے دفتر گئے اور انہیں ملین ڈالر پیش کیے گئے۔ اس رقم سے انہوں نے آرمر انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی کی بنیاد رکھی۔

یہ اس سے کہیں زیادہ رقم ہے جتنی زیادہ تر مبلغین اپنی پوری زندگی میں نہیں دیکھتے ہیں، لیکن اس رقم کی واپسی کا خیال نوجوان مبلغ کے ذہن میں ایک منٹ کے ایک حصے میں پیدا ہوا۔ ضروری ملین ڈالر ایک خیال کے نتیجے میں آئے۔ اس خیال کے پیچھے ایک خواہش تھی جسے نوجوان گنسالس تقریبا دو سال سے اپنے ذہن میں ڈال رہا تھا۔

اس اہم حقیقت کا مشاہدہ کریں ... اسے یہ رقم چھتیس گھنٹوں کے اندر مل گئی جب اس نے اسے حاصل کرنے کے لئے اپنے ذہن میں ایک یقینی فیصلہ کیا ، اور اسے حاصل کرنے کے لئے ایک یقینی منصوبہ طے کیا!

نوجوان گنسالوس کی دس لاکھ ڈالر کے بارے میں مبہم سوچ اور کمزور ی کے ساتھ اس کی امید کے بارے میں کوئی نئ یا انوکھی بات نہیں تھی۔ ان سے پہلے اور ان کے زمانے کے بعد سے بہت سے لوگوں کے خیالات بھی ایسے ہی رہے ہیں۔ لیکن اس یادگار ہفتے کے روز انہوں نے جو فیصلہ کیا، اس کے بارے میں کچھ بہت انوکھا اور مختلف تھا، جب انہوں نے پس منظر میں غیر واضح بات کی، اور یقینی طور پر کہا، "مجھے وہ پیسے ایک ہفتے کے اندر مل جائیں گے!"

ایسا لگتا ہے کہ خدا اپنے آپ کو اس شخص کے پہلو میں پھینک دیتا ہے جو جانتا ہے کہ وہ کیا چاہتا ہے ، اگر وہ صرف اسے حاصل کرنے کا عزم رکھتا ہے!

مزید برآں، وہ اصول جس کے ذریعے ڈاکٹر گنسلاوس نے اپنے ملین ڈالر حاصل کیے وہ اب بھی زندہ ہے! یہ آپ کے لئے دستیاب ہے! یہ آفاقی قانون آج بھی اتنا ہی قابل عمل ہے جتنا اس وقت تھا جب نوجوان مبلغ نے اسے اتنی کامیابی کے ساتھ استعمال کیا تھا۔ یہ کتاب قدم بہ قدم اس عظیم قانون کے تیرہ عناصر کی وضاحت کرتی ہے، اور تجویز کرتی ہے کہ انہیں کس طرح استعمال کیا جا سکتا ہے.

مشاہدہ کریں کہ آسا کینڈلر اور ڈاکٹر فرینک گنسولوس میں ایک خصوصیت مشترک تھی۔ دونوں اس حیرت انگیز حقیقت کو جانتے تھے کہ خیالات کو مخصوص مقصد کی طاقت کے ساتھ ساتھ مخصوص منصوبوں کے ذریعے نقد رقم میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو یہ یقین رکھتے ہیں کہ محنت اور ایمانداری، صرف، دولت لائے گی، تو سوچ ختم ہو جائے گی! یہ سچ نہیں ہے! دولت، جب وہ بڑی مقدار میں آتی ہے، تو کبھی بھی سخت محنت کا نتیجہ نہیں ہوتی ہے! دولت، اگر بالکل بھی آتی ہے، تو مخصوص مطالبات کے جواب میں آتی ہے، جو مخصوص اصولوں کے اطلاق پر مبنی ہوتی ہے، نہ کہ اتفاق یا قسمت سے۔ عام طور پر ، ایک خیال سوچ کا ایک محرک ہے جو تخیل کی اپیل کے ذریعہ عمل کو متاثر کرتا ہے۔ تمام ماسٹر سیلز مین جانتے ہیں کہ خیالات کو وہاں فروخت کیا جاسکتا ہے جہاں مصنوعات فروخت نہیں ہوسکتی ہیں۔ عام سیلز مین اس بات

کو نہیں جانتے - اسی وجہ سے وہ "عام" ہیں۔

نکل کے لیے فروخت ہونے والی کتابوں کے ایک پبلشر نے ایک ایسی دریافت کی جو عام طور پر پبلشرز کے لیے بہت قیمتی ہونی چاہیے۔ انھوں نے سیکھا کہ بہت سے لوگ عنوانات خریدتے ہیں، نہ کہ کتابوں کا مواد۔ صرف ایک کتاب کا نام تبدیل کرنے سے جو آگے نہیں بڑھ رہی تھی ، اس کتاب پر ان کی فروخت میں دس لاکھ سے زیادہ کاپیاں بڑھ گیئں۔

کتاب کے اندرونی حصے کو کسی بھی طرح سے تبدیل نہیں کیا گیا تھا. انھوں نے صرف اس عنوان کے سرورق کو پھاڑ دیا جو فروخت نہیں ہوا تھا ، اور ایک نیا کور لگایا جس کا عنوان "باکس آفس" کی قیمت تھا۔

یہ ، جتنا آسان لگتا ہے ، ایک آئیڈیا تھا! یہ تصور تھا.

خیالات پر کوئی معیاری قیمت نہیں ہے. خیالات کا خالق اپنی قیمت خود بناتا ہے، اور، اگر وہ ہوشیار ہے، تو اسے حاصل کرتا ہے.

چلتی ہوئی تصویر کی صنعت نے کروڑ پتی افراد کا ایک پورا جھنڈ تیار کیا۔ ان میں سے زیادہ تر ایسے مرد تھے جو خیالات تخلیق نہیں کر سکتے تھے - لیکن - جب وہ خیالات کو دیکھتے تھے تو ان کو پہچاننے کا تخیل رکھتے تھے۔

کروڑ پتی افراد کا اگلا جھنڈ ریڈیو کے کاروبار سے باہر نکلے گا، جو نیا ہے اور اس پر گہری تخیل کے لوگوں کا بوجھ نہیں ہے۔ یہ رقم وہ لوگ کمائیں گے جو نئے اور زیادہ قابل ریڈیو پروگرام وں کو دریافت کرتے ہیں یا تخلیق کرتے ہیں اور میرٹ کو پہچاننے اور ریڈیو سننے والوں

کو اس سے فائدہ اٹھانے کا موقع فراہم کرتے ہیں۔

اسپانسر! وہ بدقسمت متاثرہ جو اب تمام ریڈیو "تفریح" کی قیمت ادا کرتا ہے، جلد ہی خیال کے بارے میں ہوش میں آ جائے گا، اور اپنے پیسے کے لئے کچھ مطالبہ کرے گا. وہ شخص جو قرعہ اندازی کے اسپانسر کو شکست دیتا ہے ، اور مفید خدمت فراہم کرنے والے پروگراموں کی فراہمی کرتا ہے ، وہ شخص ہے جو اس نئی صنعت میں امیر بن جائے گا۔

گانے والے اور ہلکے پھلکے بات چیت کرنے والے آرٹسٹ جو اب دانشمندانہ انداز اور احمقانہ ہنسی سے ہوا کو آلودہ کرتے ہیں، وہ تمام ہلکی پھلکی لکڑیوں کی راہ پر چلیں گے، اور ان کی جگہ حقیقی فنکار لیں گے جو احتیاط سے منصوبہ بند پروگراموں کی تشریح کریں گے جو مردوں کے ذہنوں کی خدمت کرنے کے ساتھ ساتھ تفریح فراہم کرنے کے لئے ڈیزائن کیے گئے ہیں۔

یہاں مواقع کا ایک وسیع کھلا میدان ہے جس میں تخیل کی کمی کی وجہ سے اس کا قتل عام کیا جا رہا ہے اور کسی بھی قیمت پر بچاؤ کی بھیک مانگی جا رہی ہے۔ سب سے بڑھ کر ، جس چیز کی ریڈیو کو ضرورت ہے وہ نئے خیالات ہیں!

اگر موقع کا یہ نیا میدان آپ کو متاثر کرتا ہے تو ، شاید آپ اس تجویز سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں کہ مستقبل کے کامیاب ریڈیو پروگرام "خریدار" سامعین پیدا کرنے پر زیادہ توجہ دیں گے ، اور "سننے والے" سامعین پر کم توجہ دیں گے۔ مزید واضح طور پر کہا جائے تو، ریڈیو پروگراموں کے معمار جو مستقبل میں کامیاب ہوں گے، انہیں "سامعین" کو "خریداروں" میں تبدیل کرنے کے عملی طریقے تلاش کرنے ہوں گے۔ مزید برآں، مستقبل

میں ریڈیو پروگراموں کے کامیاب پروڈیوسر کو اپنی خصوصیات کو کلیدی حیثیت دینا چاہئے تاکہ وہ یقینی طور پر سامعین پر اپنا اثر دکھا سکے۔

اسپانسرز ہلکی پھلکی فضا سے حاصل کیے گئے بیانات کی بنیاد پر گلب فروخت کی باتیں خریدنے سے قدرے تھک چکے ہیں۔ وہ اس بات کا ناقابل تردید ثبوت چاہتے ہیں اور مستقبل میں بھی مانگیں گے کہ ہوسٹ پروگرام نہ صرف لاکھوں لوگوں کو اب تک کی سب سے زیادہ ہنسی دیتا ہے، بلکہ یہ کہ احمق ہنسنے والا سامان فروخت کر سکتا ہے!

ایک اور بات جو مواقع کے اس نئے شعبے میں داخل ہونے پر غور کرنے والوں کو بھی سمجھ آسکتی ہے، ریڈیو ایڈورٹائزنگ کو ایڈورٹائزنگ ماہرین کا ایک بالکل نیا گروپ سنبھالنے جا رہا ہے، جو پرانے وقت کے اخبارات اور میگزین ایڈورٹائزنگ ایجنسی کے لوگوں سے الگ اور الگ ہے۔ ایڈورٹائزنگ گیم میں پرانے ٹائمرز جدید ریڈیو اسکرپٹس نہیں پڑھ سکتے ہیں ، کیونکہ انہیں ایس ای ای آئیڈیاز کے لئے سکھایا گیا ہے۔ نئی ریڈیو تکنیک ایسے مردوں کا مطالبہ کرتی ہے جو صوتی کے لحاظ سے تحریری نسخے سے خیالات کی تشریح کرسکتے ہیں! اس کو سیکھنے کے لئے مصنف کو ایک سال کی سخت محنت اور ہزاروں ڈالر خرچ کرنے پڑے۔

اس وقت ریڈیو اس بارے میں ہے کہ چلتی ہوئی تصاویر کہاں تھیں، جب میری پکفورڈ اور اس کے کرل پہلی بار اسکرین پر نمودار ہوئے تھے۔ ریڈیو میں ان لوگوں کے لئے کافی جگہ ہے جو آئیڈیاز تیار یا پہچان سکتے ہیں۔

اگر ریڈیو کے مواقع پر مندرجہ بالا تبصرے نے آپ کے آئیڈیا فیکٹری کو کام کرنے کے لئے شروع نہیں کیا ہے، تو بہتر ہے کہ آپ اسے بھول جائیں. آپ کا موقع کسی اور

شعبے میں ہے. اگر تبصرے نے آپ کو ذرا سی بھی دلچسپی دی ہے تو ، اس میں مزید جائیں ، اورآپ کو اپنے کیریئر کو ختم کرنے کے لئے ایک آئی ڈی ای اے مل سکتا ہے۔

اگر آپ کو ریڈیو کا کوئی تجربہ نہیں ہے تو اسے کبھی بھی آپ کی حوصلہ شکنی نہ ہونے دیں۔ اینڈریو کارنیگی سٹیل بنانے کے بارے میں بہت کم جانتے تھے - میرے پاس اس کے لئے کارنیگی کا اپنا لفظ ہے - لیکن انہوں نے اس کتاب میں بیان کردہ دو اصولوں کا عملی استعمال کیا ، اور اسٹیل کے کاروبار کو اپنی خوش قسمتی سے پیدا کیا۔

عملی طور پر ہر عظیم قسمت کی کہانی اس دن سے شروع ہوتی ہے جب خیالات کا خالق اور خیالات کا بیچنے والا اکٹھے ہوئے اور ہم آہنگی کے ساتھ کام کیا۔

کارنیگی نے اپنے آپ کو ایسے لوگوں سے گھیر لیا جو وہ سب کچھ کر سکتے تھے جو وہ نہیں کر سکتا تھا۔ وہ لوگ جنھوں نے خیالات تخلیق کیے، اور وہ لوگ جنھوں نے خیالات کو عملی جامہ پہنایا، اور اپنے آپ کو اور دوسروں کو حیرت انگیز طور پر امیر بنایا۔

لاکھوں لوگ سازگار "وقفے" کی امید میں زندگی سے گزرتے ہیں۔ شاید ایک سازگار وقفہ کسی کو موقع مل سکتا ہے ، لیکن سب سے محفوظ منصوبہ قسمت پر منحصر نہیں ہے۔ یہ ایک سازگار "وقفہ" تھا جس نے مجھے اپنی زندگی کا سب سے بڑا موقع فراہم کیا - لیکن -اس موقع کو اثاثہ بننے سے پہلے اس کے لئے 25 سال کی پرعزم کوشش کرنا پڑی۔

"وقفہ" اینڈریو کارنیگی سے ملاقات اور تعاون حاصل کرنے میں میری خوش قسمتی پر مشتمل تھا۔ اس موقع پر کارنیگی نے میرے ذہن میں کامیابی کے اصولوں کو کامیابی کے فلسفے میں منظم کرنے کا خیال پیدا کیا۔ پچیس سال کی تحقیق میں ہونے والی دریافتوں سے ہزاروں افراد نے فائدہ اٹھایا ہے اور فلسفے کے اطلاق کے ذریعے کئی دولت جمع کی گئی ہے۔

آغاز سادہ تھا۔ یہ ایک آئیڈیا تھا جسے کسی نے بھی تیار کیا ہوگا۔

کارنیگی کے ذریعے سازگار وقفہ آیا، لیکن عزم، مقصد کی پختگی، اور مقصد کو حاصل کرنے کی خواہش، اور پچیس کی مستقل کوشش کے بارے میں کیا خیال ہے سال؟ یہ کوئی عام خواہش نہیں تھی جو مایوسی، مایوسی، عارضی شکست، تنقید اور "وقت کے ضیاع" کی مسلسل یاد دہانی سے بچ گئی۔ یہ ایک جلتی ہوئی خواہش تھی! ایک جنون!

جب یہ خیال پہلی بار مسٹر کارنیگی نے میرے ذہن میں پیدا کیا، تو اسے زندہ رہنے کے لئے قائل کیا گیا، پرورش کی گئی اور اس کی ترغیب دی گئی۔ آہستہ آہستہ، یہ خیال اپنی طاقت کے تحت ایک بہت بڑا خیال بن گیا، اور اس نے مجھے قائل کیا، پرورش کی، اور مجھے چلایا. خیالات ایسے ہی ہوتے ہیں۔ سب سے پہلے آپ خیالات کو زندگی، عمل اور رہنمائی دیتے ہیں، پھر وہ اپنی طاقت پر قبضہ کرتے ہیں اور تمام مخالفتوں کو بالائے طاق رکھتے ہیں۔

خیالات ناقابل فہم قوتیں ہیں، لیکن ان میں جسمانی دماغ سے زیادہ طاقت ہوتی ہے جو انہیں جنم دیتے ہیں. ان میں زندہ رہنے کی طاقت ہوتی ہے، اس کے بعد جو دماغ انہیں پیدا کرتا ہے وہ دھول میں واپس آ جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، عیسائیت کی طاقت کو لے لو. یہ ایک سادہ خیال کے ساتھ شروع ہوا، جو مسیح کے دماغ میں پیدا ہوا. اس کا بنیادی اصول یہ تھا کہ "دوسروں کے ساتھ ویسا ہی کرو جیسا تم چاہتے ہو کہ دوسرے تمہارے ساتھ کریں۔" مسیح واپس چلا گیا ہے

ماخذ جہاں سے وہ آیا تھا، لیکن اس کا آئیڈیا آگے بڑھتا چلا جاتا ہے۔ کسی دن، یہ بڑا ہو سکتا ہے، اور اپنے آپ میں آ سکتا ہے، پھر یہ مسیج کی گہری خواہش کو پورا کرے گا. آئی ڈی ای اے صرف دو ہزار سال سے ترقی کر رہا ہے۔ اسے وقت دیں!

کامیابی کے لئے کسی وضاحت کی ضرورت نہیں ہے

ناکامی کسی ایل آئی بی آئی ایس کی اجازت نہیں دیتی

باب 7 منظم منصوبہ بندی

عمل میں خواہش کا کرسٹلائزیشن

دولت کی طرف چھٹا قدم

آپ نے سیکھا ہے کہ انسان جو کچھ تخلیق کرتا ہے یا حاصل کرتا ہے وہ خواہش کی شکل میں شروع ہوتا ہے، اس خواہش کو اس کے سفر کی پہلی گود میں لے جایا جاتا ہے، خلاصہ سے کنکریٹ تک، تخیل کی ورکشاپ میں، جہاں اس کی منتقلی کے منصوبے بنائے اور منظم کیے جاتے ہیں.

باب دوم میں آپ کو ہدایت کی گئی تھی کہ پیسے کی خواہش کو اس کے مالی مساوی میں ڈھالنے میں آپ کے پہلے قدم کے طور پر چھ واضح اور عملی اقدامات اٹھائیں۔ ان اقدامات میں سے ایک ایک یقینی، عملی منصوبہ یا منصوبہ بندی کی تشکیل ہے، جس کے ذریعے یہ تبدیلی کی جا سکتی ہے. اب آپ کو ہدایت کی جائے گی کہ ایسے منصوبے کیسے بنائے جائیں جو عملی ہوں، یعنی:

(أ) اپنے آپ کو زیادہ سے زیادہ لوگوں کے ایک گروپ کے ساتھ اتحاد کریں جس

کی آپ کو تخلیق ، اور اپنے منصوبے کو عملی جامہ پہنانے ، یا پیسہ جمع کرنے کے منصوبوں کی ضرورت ہوسکتی ہے۔

- بعد کے باب میں بیان کردہ "ماسٹر مائنڈ" اصول کا استعمال کرنا۔ (اس ہدایت کی تعمیل بالکل ضروری ہے۔ اسے نظر انداز نہ کریں.)

(ب) اپنا "ماسٹر مائنڈ" اتحاد تشکیل دینے سے پہلے ، فیصلہ کریں کہ کون سے فوائد ، اور فوائد ، آپ اپنے گروپ کے انفرادی ممبروں کو ان کے تعاون کے بدلے میں پیش کرسکتے ہیں۔ کوئی بھی کسی قسم کے معاوضے کے بغیر غیر معینہ مدت تک کام نہیں کرے گا۔ کوئی بھی ذہین شخص مناسب معاوضے کے بغیر کسی دوسرے سے کام کرنے کی درخواست یا توقع نہیں کرے گا ، حالانکہ یہ ہمیشہ پیسے کی شکل میں نہیں ہوسکتا ہے۔

(ت) ہفتے میں کم از کم دو بار اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ممبروں سے ملنے کا انتظام کریں ، اور اگر ممکن ہو تو زیادہ سے زیادہ بار ، جب تک کہ آپ نے مشترکہ طور پر ضروری منصوبہ ، یا رقم جمع کرنے کے منصوبوں کو مکمل نہیں کیا ہے۔

(ث) اپنے اور اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ہر رکن کے درمیان کامل ہم آہنگی برقرار رکھیں۔ اگر آپ خط پر اس ہدایت پر عمل کرنے میں ناکام رہتے ہیں تو ، آپ ناکامی کا سامنا کرنے کی توقع کرسکتے ہیں۔ "ماسٹر مائنڈ" کا اصول وہاں حاصل نہیں ہوسکتا جہاں کامل ہم آہنگی غالب نہ ہو۔

ان حقائق کو ذہن میں رکھیں:

پہلا. آپ اپنے لئے بڑی اہمیت کے کام میں مصروف ہیں۔ کامیابی کو یقینی بنانے کے لئے، آپ کے پاس ایسے منصوبے ہونے چاہئیں جو بے قصور ہوں.

ثانیہ. آپ کو دوسرے ذہنوں کے تجربے، تعلیم، مقامی صلاحیت اور تخیل سے فائدہ اٹھانا چاہیئے. یہ ہر اس شخص کے ذریعہ اپنائے جانے والے طریقوں سے مطابقت رکھتا ہے جس نے بڑی دولت جمع کی ہے۔

کسی بھی فرد کے پاس اتنا تجربہ، تعلیم، مقامی صلاحیت اور علم نہیں ہے کہ وہ دوسرے لوگوں کے تعاون کے بغیر ایک عظیم دولت کے جمع ہونے کو یقینی بنا سکے۔ دولت جمع کرنے کی کوشش میں آپ جو بھی منصوبہ اپناتے ہیں وہ آپ کی اور آپ کے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ہر دوسرے رکن کی مشترکہ تخلیق ہونی چاہیئے۔ آپ اپنے منصوبوں

کو مکمل یا جزوی طور پر شروع کرسکتے ہیں ، لیکن دیکھیں کہ ان منصوبوں کو چیک کیا جاتا ہے ، اور آپ کے "ماسٹر مائنڈ" اتحاد کے ممبروں کی طرف سے منظور کیا جاتا ہے۔

اگر پہلا منصوبہ جو آپ اپناتے ہیں کامیابی سے کام نہیں کرتا ہے تو ، اسے ایک نئے منصوبے سے تبدیل کریں ، اگر یہ نیا منصوبہ کام کرنے میں ناکام ہوجاتا ہے تو ، اسے تبدیل کریں ، اس کے بدلے میں کسی دوسرے منصوبے کے ساتھ تبدیل کریں ، اور اسی طرح ، جب تک کہ آپ کو کوئی ایسا منصوبہ نہ مل جائے جو کام کرتا ہے۔ یہ وہ نقطہ ہے جس پر مردوں کی اکثریت کو ناکامی کا سامنا کرنا پڑتا ہے ، کیونکہ وہ ناکام ہونے والوں کی جگہ لینے کے لئے نئے منصوبے تیار کرنے میں مستقل مزاجی کا فقدان رکھتے ہیں۔

سب سے ذہین انسان ایسے منصوبوں کے بغیر پیسہ جمع کرنے میں کامیاب نہیں ہوسکتا ہے اور نہ ہی کسی اور کام میں کامیاب ہوسکتا ہے جو عملی اور قابل عمل ہوں۔ بس اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں، اور یاد رکھیں کہ جب آپ کے منصوبے ناکام ہوجاتے ہیں، تو یہ عارضی شکست مستقل ناکامی نہیں ہے. اس کا مطلب صرف یہ ہوسکتا ہے کہ آپ کے منصوبے درست نہیں ہیں۔ دوسرے منصوبے بنائیں. سب کچھ دوبارہ شروع کریں.

تھامس اے ایڈیسن نے بجلی کے روشن بلب کو مکمل کرنے سے پہلے دس ہزار بار "ناکام" کیا۔ یعنی اسے دس ہزار مرتبہ عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑا ، اس سے پہلے کہ اس کی کوششوں کو کامیابی کا تاج پہنایا جائے۔

عارضی شکست کا مطلب صرف ایک چیز ہونی چاہیئے، ایک خاص علم کہ آپ کے

منصوبے میں کچھ غلط ہے. لاکھوں انسان مصائب اور غربت میں زندگی گزارتے ہیں، کیونکہ ان کے پاس کوئی ٹھوس منصوبہ نہیں ہے جس کے ذریعے وہ دولت جمع کر سکیں۔

ہنری فورڈ نے دولت جمع کی ، اپنے اعلی دماغ کی وجہ سے نہیں ، بلکہ اس وجہ سے کہ اس نے ایک پلان کو اپنایا اور اس پر عمل کیا جو درست ثابت ہوا۔ ایک ہزار مردوں کی نشاندہی کی جا سکتی ہے، جن میں سے ہر ایک فورڈ کے مقابلے میں بہتر تعلیم رکھتا ہے، پھر بھی ان میں سے ہر ایک غربت میں رہتا ہے، کیونکہ اس کے پاس پیسہ جمع کرنے کے لئے صحیح منصوبہ نہیں ہے.

آپ کی کامیابی آپ کے منصوبوں سے زیادہ نہیں ہوسکتی ہے۔ یہ ایک خود ساختہ بیان لگ سکتا ہے، لیکن یہ سچ ہے. سیموئیل انسول نے ایک سو ملین ڈالر سے زیادہ کی اپنی دولت کھو دی۔ انسول کی قسمت ان منصوبوں پر تعمیر کی گئی تھی جو ٹھوس تھے۔ کاروباری افسردگی نے مسٹر انسول کو اپنے منصوبوں کو تبدیل کرنے پر مجبور کیا۔ اور یہ تبدیلی "عارضی شکست" لے کر آئی کیونکہ اس کے نئے منصوبے درست نہیں تھے۔ مسٹر انسول اب ایک بوڑھا آدمی ہے، اس کے نتیجے میں، وہ "عارضی شکست" کے بجائے "ناکامی" کو قبول کرسکتا ہے، لیکن اگر اس کا تجربہ ناکام ثابت ہوتا ہے، تو اس کی وجہ یہ ہوگی کہ اس کے پاس اپنے منصوبوں کی تعمیر نو کے لئے استقامت کی آگ کی کمی ہوگی۔

کسی بھی انسان کو اس وقت تک کوڑے نہیں مارے جاتے جب تک کہ وہ اپنے ہی ذہن میں نہیں آتا۔

یہ حقیقت کئی بار دہرائی جائے گی، کیونکہ شکست کی پہلی علامت پر "گنتی کرنا" بہت آسان ہے.

جیمز جے ہل کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑا جب انہوں نے پہلی بار مشرق سے مغرب تک ریلوے کی تعمیر کے لئے ضروری سرمایہ اکٹھا کرنے کی کوشش کی ، لیکن انہوں نے بھی نئے منصوبوں کے ذریعہ شکست کو فتح میں تبدیل کردیا۔

ہنری فورڈ کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑا ، نہ صرف اپنے آٹوموبائل کیریئر کے آغاز میں ، بلکہ اس کے بعد جب وہ چوٹی کی طرف بہت آگے بڑھ گیا تھا۔ اس نے نئے منصوبے بنائے ، اور مالی فتح کی طرف بڑھ گیا۔

ہم ایسے لوگوں کو دیکھتے ہیں جنہوں نے بڑی دولت کمائی ہے، لیکن ہم اکثر صرف ان کی فتح کو تسلیم کرتے ہیں، ان عارضی شکستوں کو نظر انداز کرتے ہیں جو انہیں "آنے" سے پہلے حاصل کرنی پڑتی تھیں۔

اس فلسفے کا کوئی پیروکار معقول طور پر "عارضی" کا تجربہ کیے بغیر دولت جمع کرنے کی توقع نہیں کر سکتا

شکست"۔ جب شکست آتی ہے تو ، اسے اس اشارے کے طور پر قبول کریں کہ آپ کے منصوبے درست نہیں ہیں ، ان منصوبوں کی تعمیر نو کریں ، اور ایک بار پھر اپنے پسندیدہ مقصد کی طرف بڑھیں۔ اگر آپ اپنے مقصد تک پہنچنے سے پہلے ہی ہار مان لیتے ہیں تو ، آپ "چھوڑنے والے" ہیں۔

چھوڑنے والا کبھی نہیں جیتتا اور جیتنے والا کبھی نہیں چھوڑتا۔

اس جملے کو باہر اٹھائیں، اسے ایک انچ اونچے حروف میں کاغذ کے ٹکڑے پر لکھیں، اور اسے وہاں رکھیں جہاں آپ اسے ہر رات سونے سے پہلے دیکھیں گے، اور ہر

صبح کام پر جانے سے پہلے.

جب آپ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے لئے ممبروں کا انتخاب کرنا شروع کرتے ہیں تو ، ان لوگوں کو منتخب کرنے کی کوشش کریں جو شکست کو سنجیدگی سے نہیں لیتے ہیں۔

کچھ لوگ احمقانہ طور پر یقین کرتے ہیں کہ صرف پیسہ ہی پیسہ کما سکتا ہے۔ یہ سچ نہیں ہے! خواہش، جسے یہاں بیان کردہ اصولوں کے ذریعے اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کیا جاتا ہے، وہ ایجنسی ہے جس کے ذریعے پیسہ "بنایا جاتا ہے"۔ پیسہ، بذات خود، غیر فعال مادہ کے سوا کچھ نہیں ہے. یہ حرکت نہیں کر سکتا، سوچ نہیں سکتا یا بات نہیں کر سکتا، لیکن یہ "سن" سکتا ہے جب کوئی شخص جو اس کی خواہش رکھتا ہے، اسے آنے والا کہتا ہے!

خدمات کی فروخت کی منصوبہ بندی

اس باب کا بقیہ حصہ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے طریقوں اور ذرائع کی وضاحت کے حوالے کیا گیا ہے۔ یہاں فراہم کردہ معلومات کسی بھی شخص کے لئے عملی مدد فراہم کرے گی جو مارکیٹ میں کسی بھی قسم کی ذاتی خدمات رکھتا ہے ، لیکن یہ ان لوگوں کے لئے انمول فائدہ مند ہوگا جو اپنے منتخب کردہ پیشوں میں قیادت کرنے کی خواہش رکھتے ہیں۔

دولت جمع کرنے کے لئے ڈیزائن کردہ کسی بھی کام میں کامیابی کے لئے ذہین منصوبہ بندی ضروری ہے۔ یہاں ان لوگوں کے لئے تفصیلی ہدایات ملیں گی جنہیں ذاتی خدمات فروخت کرکے دولت جمع کرنا شروع کرنا چاہیئے۔

یہ جاننا حوصلہ افزا ہونا چاہیئے کہ عملی طور پر تمام عظیم دولت ذاتی خدمات کے

معاوضے کی شکل میں ، یا آئیڈیاز کی فروخت سے شروع ہوئی۔ خیالات اور ذاتی خدمات کے علاوہ اور کیا ہے، جو جائیداد کے مالک نہیں ہے، اسے دولت کے بدلے میں اور کیا دینا پڑے گا؟

وسیع پیمانے پر، دنیا میں دو قسم کے لوگ ہیں. ایک قسم لیڈر کے طور پر جانا جاتا ہے، اور دوسرے کو پیروکاروں کے طور پر جانا جاتا ہے. شروع میں فیصلہ کریں کہ آیا آپ اپنی منتخب کردہ کال میں رہنما بننے کا ارادہ رکھتے ہیں ، یا پیروکار رہیں گے۔ معاوضے میں بہت بڑا فرق ہے۔ پیروکار معقول طور پر اس معاوضے کی توقع نہیں کر سکتا جس کا ایک رہنما حقدار ہے ، حالانکہ بہت سے پیروکار اس طرح کی تنخواہ کی توقع کرنے کی غلطی کرتے ہیں۔

پیروکار ہونا کوئی ذلت کی بات نہیں ہے۔ دوسری طرف، پیروکار رہنے کا کوئی کریڈٹ نہیں ہے. زیادہ تر عظیم رہنما پیروکاروں کی حیثیت سے شروع ہوئے۔ وہ عظیم رہنما بن گئے کیونکہ وہ ذہین پیروکار تھے۔ چند مستثنیات کو چھوڑ کر، جو شخص کسی رہنما کی عقلمندی سے پیروی نہیں کر سکتا، وہ ایک موثر رہنما نہیں بن سکتا۔ وہ شخص جو کسی رہنما کی سب سے زیادہ موثر طریقے سے پیروی کرسکتا ہے ، عام طور پر وہ شخص ہوتا ہے جو سب سے زیادہ تیزی سے قیادت میں ترقی کرتا ہے۔ ایک ذہین پیروکار کے بہت سے فوائد ہیں، ان میں سے ایک اپنے رہنما سے علم حاصل کرنے کا موقع ہے.

قیادت کی اہم خصوصیات

قیادت کے اہم عوامل مندرجہ ذیل ہیں:

1. غیر متزلزل جرات جس کی بنیاد خود اور اپنے پیشے کے علم پر ہے۔ کوئی بھی پیروکار کسی ایسے رہنما کا غلبہ حاصل نہیں کرنا چاہتا جس میں خود اعتمادی اور ہمت کی کمی ہو۔ کسی بھی ذہین پیروکار پر اتنے لمبے عرصے تک ایسے لیڈر کا غلبہ نہیں رہے گا۔

2. خود پر قابو پانا۔ جو شخص اپنے آپ پر قابو نہیں رکھ سکتا وہ کبھی دوسروں کو کنٹرول نہیں کر سکتا۔ سیلف کنٹرول اپنے پیروکاروں کے لئے ایک زبردست مثال قائم کرتا ہے ، جس کی تقلید زیادہ ذہین لوگ کریں گے۔

3. انصاف کا گہرا احساس۔ انصاف اور انصاف کے احساس کے بغیر، کوئی بھی رہنما اپنے پیروکاروں کی عزت کا حکم نہیں دے سکتا اور اسے برقرار نہیں رکھ سکتا۔

4. فیصلے کی قطعیت۔ جو شخص اپنے فیصلوں میں ہچکچاتا ہے، وہ ظاہر کرتا ہے کہ اسے خود پر یقین نہیں ہے۔ وہ دوسروں کی کامیابی سے رہنمائی نہیں کر سکتا۔

5. منصوبوں کی پختگی۔ کامیاب رہنما کو اپنے کام کی منصوبہ بندی کرنی چاہئے ، اور اپنے منصوبے پر کام کرنا چاہئے۔ ایک رہنما جو عملی اور قطعی منصوبہ بندی کے بغیر

اندازوں کے مطابق آگے بڑھتا ہے، اس کا موازنہ بغیر کسی روڈر کے جہاز سے کیا جا سکتا ہے۔ جلد یا بدیر وہ چٹانوں پر اترے گا۔

6. معاوضے سے زیادہ کام کرنے کی عادت۔ قیادت کی سزاؤں میں سے ایک یہ ہے کہ لیڈر کی طرف سے اپنے پیروکاروں کی ضرورت سے کہیں زیادہ کام کرنے کے لئے آمادگی کی ضرورت ہوتی ہے۔

7. ایک خوشگوار شخصیت. کوئی بھی لاپرواہ، لاپرواہ شخص ایک کامیاب رہنما نہیں بن سکتا۔ قیادت احترام کا تقاضا کرتی ہے۔ پیروکار ایک ایسے رہنما کا احترام نہیں کریں گے جو خوشگوار شخصیت کے تمام عوامل پر اعلی درجہ نہیں رکھتا ہے۔

8. ہمدردی اور تفہیم. کامیاب رہنما کو اپنے پیروکاروں کے ساتھ ہمدردی ہونی چاہیئے۔ اس کے علاوہ، اسے ان کو اور ان کے مسائل کو سمجھنا چاہیئے.

9. تفصیل میں مہارت. کامیاب قیادت کا تقاضا ہے کہ وہ قائد کے موقف کی تفصیلات پر عبور حاصل کرے۔

10 . پوری ذمہ داری قبول کرنے کی خواہش۔ کامیاب رہنما کو اپنے پیروکاروں کی غلطیوں اور کوتاہیوں کی ذمہ داری قبول کرنے کے لئے تیار ہونا چاہیئے۔ اگر وہ اس ذمہ داری کو تبدیل کرنے کی کوشش کریں گے تو وہ لیڈر نہیں رہیں گے۔ اگر اس کے پیروکاروں میں سے کوئی غلطی کرتا ہے، اور خود کو نااہل ظاہر کرتا ہے، تو رہنما کو یہ سوچنا چاہیئے کہ یہ وہی ہے جو ناکام ہوا ہے.

11 . تعاون. کامیاب رہنما کو باہمی تعاون کی کوشش کے اصول کو سمجھنا اور لاگو کرنا چاہیئے اور اپنے پیروکاروں کو بھی ایسا کرنے کی ترغیب دینا چاہیئے۔ قیادت طاقت کا مطالبہ کرتی ہے، اور طاقت تعاون کا مطالبہ کرتی ہے.

قیادت کی دو شکلیں ہیں۔ پہلا، اور اب تک کا سب سے مؤثر، پیروکاروں کی رضامندی اور ہمدردی کے ساتھ قیادت ہے. دوسرا پیروکاروں کی رضامندی اور ہمدردی کے بغیر طاقت کے ذریعہ قیادت ہے۔

تاریخ اس بات کے ثبوتوں سے بھری پڑی ہے کہ طاقت کے بل بوتے پر قیادت برداشت نہیں کر سکتی۔ "ڈکٹیٹروں" اور بادشاہوں کا زوال اور غائب ہونا اہم ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ لوگ غیر معینہ مدت تک جبری قیادت کی پیروی نہیں کریں گے۔

دنیا ابھی رہنماؤں اور پیروکاروں کے مابین تعلقات کے ایک نئے دور میں داخل ہوئی

ہے ، جو بہت واضح طور پر نئے رہنماؤں ، اور کاروبار اور صنعت میں قیادت کے ایک نئے برانڈ کا مطالبہ کرتی ہے۔ وہ لوگ جو قیادت کے پرانے مکتب فکر سے تعلق رکھتے ہیں، انہیں قیادت (تعاون) کے نئے برانڈ کی تفہیم حاصل کرنی چاہیے یا پیروکاروں کے عہدے اور فائل میں شامل ہونا ضروری ہے۔

ان کے لئے کوئی دوسرا راستہ نہیں ہے۔

مستقبل میں آجر اور ملازم، یا رہنما اور پیروکار کا رشتہ، باہمی تعاون کا ہوگا، جو کاروبار کے منافع کی منصفانہ تقسیم پر مبنی ہوگا. مستقبل میں ، آجر اور ملازم کا رشتہ ماضی کے مقابلے میں شراکت داری کی طرح ہوگا۔

نپولین ، جرمنی کے قیصر ولہیلم ، روس کے زار اور اسپین کے بادشاہ طاقت کے ذریعہ قیادت کی مثالیں تھیں۔ ان کی قیادت گزر گئی۔ زیادہ مشکل کے بغیر، کوئی بھی ان سابق رہنماؤں کے پروٹو ٹائپ کی طرف اشارہ کر سکتا ہے، جو امریکہ کے کاروباری، مالیاتی اور مزدور رہنماؤں میں سے ہیں، جنہیں تخت سے ہٹا دیا گیا ہے یا جانے والا ہے. *پیروکاروں کی قیادت کی رضامندی* ہی واحد برانڈ ہے جو برقرار رہ سکتا ہے!

مرد عارضی طور پر جبری قیادت کی پیروی کرسکتے ہیں ، لیکن وہ رضاکارانہ طور پر ایسا نہیں کریں گے۔

قیادت کے نئے برانڈ میں قیادت کے گیارہ عوامل شامل ہوں گے ، جو اس باب میں بیان کیے گئے ہیں ، نیز کچھ دیگر عوامل بھی شامل ہوں گے۔ وہ آدمی جو

انہیں اپنی قیادت کی بنیاد بنائیں، زندگی کے کسی بھی شعبے میں قیادت کرنے کے وافر مواقع ملیں گے۔ ڈپریشن طویل تھا، بڑی حد تک، کیونکہ دنیا میں نئے برانڈ کی قیادت کا فقدان تھا. ڈپریشن کے اختتام پر، رہنماؤں کی مانگ جو قیادت کے نئے طریقوں کو لاگو کرنے کے قابل ہیں، رسد سے کہیں زیادہ ہو گئی ہے. کچھ پرانے قسم کے رہنما اصلاح کریں گے اور خود کو قیادت کے نئے برانڈ کے مطابق ڈھال لیں گے ، لیکن عام طور پر ، دنیا کو اپنی قیادت کے لئے نئی لکڑی تلاش کرنا ہوگی۔ *یہ ضرورت آپ کا موقع ہو سکتا ہے!*

قیادت میں ناکامی کی 10 بڑی وجوہات

اب ہم ناکام ہونے والے رہنماؤں کی بڑی غلطیوں کی طرف آتے ہیں، کیونکہ یہ جاننا اتنا ہی ضروری ہے کہ کیا نہیں کرنا ہے جتنا یہ جاننا ہے کہ کیا کرنا ہے۔

1. تفصیلات کو منظم کرنے میں ناکامی۔ موثر قیادت تفصیلات کو منظم کرنے اور مہارت حاصل کرنے کی صلاحیت کا مطالبہ کرتی ہے۔ کوئی بھی حقیقی لیڈر کبھی بھی ایسا کچھ بھی کرنے میں "مصروف" نہیں ہوتا جو اس کے رہنما کی حیثیت سے اس کی ضرورت ہوسکتی ہے۔ جب کوئی شخص، چاہے وہ رہنما ہو یا پیروکار، یہ تسلیم کرتا ہے کہ وہ اپنے

منصوبوں کو تبدیل کرنے، یا کسی بھی ہنگامی صورتحال پر توجہ دینے کے لئے "بہت مصروف" ہے، تو وہ اپنی نااہلی کا اعتراف کرتا ہے. کامیاب رہنما کو اپنے عہدے سے منسلک تمام تفصیلات کا مالک ہونا چاہئے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اسے قابل لیفٹیننٹوں کو تفصیلات تفویض کرنے کی عادت ضرور حاصل کرنی چاہیے۔

2 . عاجزانہ خدمت پیش کرنے سے انکار۔ واقعی عظیم رہنما، جب موقع کی ضرورت ہوتی ہے، کسی بھی قسم کی محنت کرنے کے لئے تیار ہوتے ہیں جو وہ کسی دوسرے کو انجام دینے کے لئے کہیں گے. "تم میں سب سے بڑا سب کا بندہ ہو گا" یہ وہ حقیقت ہے جس پر تمام اہل رہنما عمل کرتے ہیں اور اس کا احترام کرتے ہیں۔

3 . جو کچھ وہ جانتے ہیں اس کے بجائے جو وہ جانتے ہیں اس کے لئے ادائیگی کی توقع. دنیا انسان کو اس چیز کی قیمت ادا نہیں کرتی جو وہ "جانتے" ہیں۔ وہ جو کچھ کرتے ہیں اس کے لئے یہ انہیں ادائیگی کرتا ہے ، یا دوسروں کو کرنے کے لئے ترغیب دیتا ہے۔

4 . پیروکاروں سے مسابقت کا خوف۔ وہ رہنما جس کو ڈر ہو کہ

اس کے پیروکاروں میں سے کوئی اس کی پوزیشن لے سکتا ہے

عملی طور پر جلد یا بدیر اس خوف کو محسوس کرنا یقینی ہے۔ قابل رہنما زیر تعلیم افراد کو تربیت دیتا ہے جن کو وہ اپنی مرضی سے اپنے عہدے کی تفصیلات تفویض کر سکتا ہے۔ صرف اسی طرح ایک لیڈر اپنے آپ کو بڑھا سکتا ہے اور خود کو کئی جگہوں پر رہنے کے لئے تیار کرسکتا ہے ، اور ایک ہی وقت میں بہت سی چیزوں پر توجہ دے سکتا ہے۔ یہ ایک ابدی حقیقت ہے کہ مردوں کو دوسروں کو کارکردگی دکھانے کی صلاحیت کے لئے زیادہ معاوضہ ملتا ہے ، جتنا کہ وہ اپنی کوششوں سے کما سکتے ہیں۔ ایک موثر رہنما، اپنے کام کے بارے میں اپنے علم اور اپنی شخصیت کی مقناطیسیت کے ذریعے، دوسروں کی کارکردگی میں بہت زیادہ اضافہ کر سکتا ہے، اور انہیں اس کی مدد کے بغیر زیادہ خدمت اور بہتر خدمت کرنے کی ترغیب دے سکتا ہے۔

5. تخیل کا فقدان۔ تخیل کے بغیر، رہنما ہنگامی حالات سے نمٹنے اور ایسے منصوبے بنانے سے قاصر ہے جس کے ذریعہ وہ اپنے پیروکاروں کی موثر رہنمائی کر سکے۔

6. خود غرضی۔ وہ رہنما جو اپنے پیروکاروں کے کام کے لئے تمام

اعزازات کا دعویٰ کرتا ہے ، یقینی طور پر ناراضگی سے پورا ہوتا ہے۔ واقعی عظیم رہنما کسی بھی اعزاز کا دعویٰ نہیں کرتا ہے۔ وہ یہ دیکھ کر مطمئن ہوتا ہے کہ جب کوئی اعزاز ہوتا ہے تو اس کے پیروکاروں کے پاس جاتا ہے، کیونکہ وہ جانتا ہے کہ زیادہ تر مرد صرف پیسے کے لیے جتنی عزت اور پہچان کے لیے کام کریں گے، اس سے کہیں زیادہ محنت کریں گے۔

7. عدم برداشت. پیروکار ایک غیر متزلزل رہنما کا احترام نہیں کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ، اس کی مختلف شکلوں میں سے کسی بھی شکل میں، اس میں مشغول تمام لوگوں کی برداشت اور قوت کو تباہ کر دیتا ہے۔

8. بے وفائی۔ شاید یہ فہرست کے سر پر آنا چاہئے تھا. وہ رہنما جو اپنی امانت اور اپنے ساتھیوں، اس سے اوپر اور اس سے نیچے کے لوگوں کا وفادار نہ ہو، وہ زیادہ دیر تک اپنی قیادت برقرار نہیں رکھ سکتا۔ بے وفائی انسان کو زمین کی مٹی سے کم تر قرار دیتی ہے اور اس کے سر پر وہ حقارت نازل کرتی ہے جس کا وہ مستحق ہے۔ وفاداری کا فقدان زندگی کے ہر شعبے میں ناکامی کی بڑی وجوہات میں سے ایک ہے۔

9. قیادت کے "اختیار" پر زور. ایک باصلاحیت رہنما حوصلہ افزائی کرکے قیادت کرتا ہے، نہ کہ اپنے پیروکاروں کے دلوں میں خوف پیدا کرنے کی کوشش سے۔ جو رہنما اپنے "اختیار" سے اپنے پیروکاروں کو متاثر کرنے کی کوشش کرتا ہے وہ فورس کے ذریعے قیادت کے زمرے میں آتا ہے۔ اگر کوئی رہنما ایک حقیقی رہنما ہے تو اسے اس حقیقت کی تشہیر کرنے کی ضرورت نہیں ہوگی سوائے اس کے کہ اس کے طرز عمل یعنی اس کی ہمدردی، تفہیم، انصاف اور اس بات کا مظاہرہ کہ وہ اپنا کام جانتا ہے۔

10. عنوان پر زور. قابل رہنما کو اپنے پیروکاروں کی عزت دینے کے لئے کسی "لقب" کی ضرورت نہیں ہے۔ جو شخص اپنے لقب پر بہت زیادہ کماتا ہے اس کے پاس عام طور پر زور دینے کے لئے کچھ اور نہیں ہوتا ہے۔ حقیقی رہنما کے دفتر کے دروازے ان تمام لوگوں کے لئے کھلے ہیں جو داخل ہونا چاہتے ہیں ، اور ان کے ورکنگ کوارٹر رسمی یا غیر رسمی سے آزاد ہیں۔

یہ قیادت میں ناکامی کی زیادہ عام وجوہات میں سے ہیں۔

ان میں سے کوئی بھی نقص ناکامی کا سبب بننے کے لئے کافی ہے۔ اگر آپ قیادت

کی خواہش رکھتے ہیں تو فہرست کا احتیاط سے مطالعہ کریں ، اور اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ ان خامیوں سے پاک ہیں۔

کچھ زرخیز میدان جن میں "نئی قیادت" کی ضرورت ہوگی

اس باب کو چھوڑنے سے پہلے آپ کی توجہ ان چند زرخیز میدانوں کی طرف مبذول کرائی جاتی ہے جن میں قیادت کا زوال ہوا ہے اور جن میں نئی قسم کے لیڈر کو مواقع کی بہتات مل سکتی ہے۔

پہلا. سیاست کے میدان میں نئے رہنماؤں کا سب سے زیادہ مطالبہ کیا جاتا ہے۔ ایک مطالبہ جو کسی ہنگامی صورتحال سے کم نہیں ہے۔ سیاست دانوں کی اکثریت، بظاہر، اعلی درجے کے، قانونی طور پر دھوکے باز بن چکی ہے۔ انھوں نے ٹیکسوں میں اضافہ کیا ہے اور صنعت و کاروبار کی مشینری کو اس وقت تک نقصان پہنچایا ہے جب تک کہ عوام اب بوجھ برداشت نہیں کر سکتے۔

ثانیہ. بینکاری کا کاروبار اصلاحات سے گزر رہا ہے۔ اس میدان میں قائدین تقریبا مکمل طور پر عوام کا اعتماد کھو چکے ہیں۔

عوام۔ بینکروں کو پہلے ہی اصلاحات کی ضرورت کا احساس ہو چکا ہے، اور انہوں نے اس کا آغاز کر دیا ہے۔

تیسرا۔ صنعت نئے رہنماؤں کا مطالبہ کرتی ہے۔ پرانے قسم کے رہنما انسانی مساوات کے لحاظ سے سوچنے اور آگے بڑھنے کے بجائے منافع کے لحاظ سے سوچتے اور آگے بڑھتے تھے! صنعت میں مستقبل کے رہنما کو، برداشت کرنے کے لئے، خود کو ایک نیم سرکاری افسر کے طور پر سمجھنا چاہیئے جس کی ذمہ داری یہ ہے کہ وہ اپنے اعتماد کو اس طرح سے منظم کرے کہ یہ کسی فرد، یا افراد کے گروہ پر مشکل کام نہ کرے۔ محنت کش مردوں کا استحصال ماضی کی بات ہے۔ کاروبار، صنعت اور محنت کے میدان میں قیادت کی خواہش رکھنے والے شخص کو یہ بات یاد رکھنی چاہیے۔

چوتھا۔ مستقبل کا مذہبی پیشوا اپنے پیروکاروں کی عارضی ضروریات پر زیادہ توجہ دینے پر مجبور ہو جائے گا، ان کے موجودہ معاشی اور ذاتی مسائل کے حل میں، اور مردہ ماضی اور ابھی تک پیدا نہ ہونے والے مستقبل پر کم توجہ دی جائے گی۔

پانچواں. قانون، طب اور تعلیم کے پیشوں میں قیادت کا ایک نیا برانڈ، اور کسی حد تک، نئے رہنماؤں کی ضرورت بن جائے گی. یہ خاص طور پر تعلیم کے میدان میں سچ ہے. اس میدان میں قائد کو مستقبل میں لوگوں کو یہ سکھانے کے طریقے اور ذرائع تلاش کرنے ہوں گے کہ اسکول میں حاصل ہونے والے علم کو کس طرح لاگو کیا جائے۔ اسے پریکٹس کے ساتھ زیادہ اور تھیوری کے ساتھ کم کام کرنا چاہیئے۔

چھٹا. صحافت کے میدان میں نئے رہنماؤں کی ضرورت ہوگی۔ مستقبل کے اخبارات کو کامیابی کے ساتھ چلانے کے لئے ضروری ہے کہ انہیں "خصوصی استحقاق" سے الگ کر دیا جائے اور اشتہارات کی سبسڈی سے چھٹکارا دیا جائے۔ انہیں ان مفادات کے لئے پروپیگنڈے کا حصہ بننا بند کرنا چاہیئے جو ان کے اشتہاری کالموں کی سرپرستی کرتے ہیں۔ جس قسم کا اخبار اسکینڈل اور فحش تصاویر شائع کرتا ہے وہ بالآخر ان تمام قوتوں کے راستے پر چلا جائے گا جو انسانی ذہن کو کمزور کرتی ہیں۔

یہ صرف چند شعبے ہیں جن میں نئے رہنماؤں اور قیادت کے ایک نئے برانڈ کے مواقع اب دستیاب ہیں۔ دنیا ایک دور سے گزر رہی ہے

تیزی سے تبدیلی. اس کا مطلب یہ ہے کہ جس میڈیا کے ذریعے انسانی عادات میں تبدیلیوں کو فروغ دیا جاتا ہے، اسے تبدیلیوں کے مطابق ڈھالنا ہوگا۔ یہاں بیان کردہ میڈیا وہ ہیں جو کسی بھی دوسرے سے زیادہ تہذیب کے رجحان کا تعین کرتے ہیں۔

کسی عہدے کے لئے کب اور کیسے درخواست دیں

یہاں بیان کردہ معلومات کئی سالوں کے تجربے کا خالص نتیجہ ہے جس کے دوران ہزاروں مردوں اور خواتین کو اپنی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے میں مدد ملی۔ لہٰذا اس پر ٹھوس اور عملی اعتبار کیا جا سکتا ہے۔

میڈیا جس کے ذریعے خدمات کی مارکیٹنگ کی جاسکتی ہے

تجربے نے ثابت کیا ہے کہ مندرجہ ذیل میڈیا ذاتی خدمات کے خریدار اور فروخت کنندہ کو ایک ساتھ لانے کے سب سے براہ راست اور مؤثر طریقے پیش کرتا ہے.

1. روزگار بیوروز. صرف معتبر بیوروز کا انتخاب کرنے کا خیال رکھا جانا چاہیئے، جن کی انتظامیہ اطمینان بخش نتائج کے حصول کا مناسب ریکارڈ دکھا سکتی ہے۔ اس طرح کے

بیورو نسبتاً کم ہیں۔

2. اخبارات، تجارتی جرائد، رسالے اور ریڈیو میں اشتہارات. کلاسیفائیڈ اشتہارات کو عام طور پر ان لوگوں کے معاملے میں تسلی بخش نتائج پیدا کرنے کے لئے انحصار کیا جاسکتا ہے جو کلریکل یا عام تنخواہ دار عہدوں کے لئے درخواست دیتے ہیں۔ ڈسپلے ایڈورٹائزنگ ان لوگوں کے معاملے میں زیادہ مطلوب ہے جو ایگزیکٹو کنکشن چاہتے ہیں ، کاپی کاغذ کے سیکشن میں ظاہر ہونا جو آجر کی کلاس کی توجہ میں آنے کے لئے سب سے زیادہ موزوں ہے۔ کاپی کو ایک ماہر کے ذریعہ تیار کیا جانا چاہیئے ، جو سمجھتا ہے کہ جوابات پیدا کرنے کے لئے کافی فروخت کی خصوصیات کو کس طرح انجکشن کیا جائے۔

3. درخواست کے ذاتی خطوط ، مخصوص فرموں یا افراد کو ہدایت کی جاتی ہے جو ایسی خدمات کی ضرورت کے لئے سب سے زیادہ موزوں ہیں جو پیش کی جارہی ہیں۔ خطوط کواچھی طرح سے *ٹائپ کیا جانا چاہیئے* ، ہمیشہ ، اور ہاتھ سے دستخط کرنا چاہیئے۔ خط کے ساتھ، درخواست دہندہ کی قابلیت کا مکمل "مختصر" یا خاکہ بھیجا جانا چاہیئے. درخواست کا خط اور تجربہ یا قابلیت کا مختصر دونوں ایک ماہر کے ذریعہ تیار کیا جانا چاہیئے. (فراہم کی جانے والی معلومات کے بارے میں ہدایات دیکھیں)۔

4. ذاتی جاننے والوں کے ذریعے درخواست۔ جب ممکن ہو تو ، درخواست دہندہ کو کسی باہمی واقفیت کے ذریعہ ممکنہ آجروں سے رابطہ کرنے کی کوشش کرنی چاہیئے۔ نقطہ نظر کا یہ طریقہ خاص طور پر ان لوگوں کے معاملے میں فائدہ مند ہے جو ایگزیکٹو کنکشن تلاش کرتے ہیں اور خود کو "پیڈلنگ" ظاہر نہیں کرنا چاہتے ہیں۔

5. ذاتی طور پر درخواست. کچھ صورتوں میں ، یہ زیادہ موثر ہوسکتا ہے اگر درخواست دہندہ ذاتی طور پر ، ممکنہ آجروں کو اپنی خدمات پیش کرتا ہے ، جس صورت میں عہدے کے لئے اہلیت کا مکمل تحریری بیان پیش کیا جانا چاہیئے ، اس وجہ سے کہ ممکنہ آجر اکثر ساتھیوں کے ساتھ بات چیت کرنا چاہتے ہیں ، کسی کے ریکارڈ۔

ایک تحریری "مختصر" میں فراہم کی جانے والی معلومات

اس بریف کو اتنی احتیاط سے تیار کیا جانا چاہیئے جیسے ایک وکیل عدالت میں مقدمے کی سماعت کے لئے بریف تیار کرے گا۔ جب تک درخواست دہندہ اس طرح کے بریف کی تیاری میں تجربہ کار نہ ہو، کسی ماہر سے مشورہ کیا جانا چاہیئے، اور اس مقصد کے لئے اس کی خدمات کو شامل کیا جانا چاہیئے. کامیاب تاجر ایسے مردوں اور عورتوں کو ملازمت دیتے ہیں جو اشتہارات کے فن اور نفسیات کو سمجھتے ہیں تاکہ وہ اپنی مصنوعات کی خوبیوں

کو پیش کرسکیں۔ جس کے پاس فروخت کے لئے ذاتی خدمات ہیں اسے بھی ایسا ہی کرنا چاہیئے۔ مندرجہ ذیل معلومات مختصر میں ظاہر ہونا چاہیئے:

1. تعلیم. مختصر طور پر، لیکن یقینی طور پر، بتائیں کہ آپ نے کون سی اسکولی تعلیم حاصل کی ہے، اور آپ نے اسکول میں کون سے مضامین میں مہارت حاصل کی ہے، اس خصوصیت کی وجوہات بتاتے ہوئے.

2. تجربہ. اگر آپ کے پاس ان عہدوں کے سلسلے میں تجربہ ہے جو آپ چاہتے ہیں تو ، اسے مکمل طور پر بیان کریں ، سابق آجروں کے نام اور پتے بتائیں۔ آپ کے پاس موجود کسی بھی خاص تجربے کو واضح طور پر سامنے لانا یقینی بنائیں جو آپ کو اس پوزیشن کو پر کرنے کے لئے تیار کرے گا جس کی آپ تلاش کرتے ہیں۔

3. حوالہ جات. عملی طور پر ہر کاروباری فرم ممکنہ ملازمین کے پچھلے ریکارڈ ، پس منظر وغیرہ کے بارے میں سب کچھ جاننا چاہتی ہے جو ذمہ داری کے عہدوں کی تلاش کرتے ہیں۔ اپنے خطوط کی مختصر فوٹوسٹیٹک کاپیاں منسلک کریں:

أ. سابق آجر

ب. وہ اساتذہ جن سے آپ نے تعلیم حاصل کی

ت. ممتاز لوگ جن کے فیصلے پر بھروسہ کیا جا سکتا ہے۔

4. خود کی تصویر. اپنی مختصر تصویر کے ساتھ اپنی ایک حالیہ، بے مثال تصویر منسلک کریں۔

5. ایک مخصوص پوزیشن کے لئے درخواست دیں. آپ کون سی خاص پوزیشن چاہتے ہیں اس کی وضاحت کیے بغیر کسی پوزیشن کے لئے درخواست دینے سے گریز کریں۔ کبھی بھی "صرف ایک عہدے" کے لئے درخواست نہ دیں. یہ اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ آپ میں خصوصی قابلیت کی کمی ہے۔

6. اس مخصوص عہدے کے لئے اپنی قابلیت بیان کریں جس کے لئے آپ درخواست دیتے ہیں۔ مکمل تفصیلات دیں کہ آپ کو یقین ہے کہ آپ اس خاص عہدے کے لئے اہل ہیں جس کی آپ تلاش کرتے ہیں۔ یہ ایپلی کیشن ہے. یہ کسی بھی چیز سے زیادہ اس بات کا تعین کرے گا کہ آپ کو کیا توجہ ملتی ہے۔

7. پروبیشن پر کام پر جانے کی پیش کش. زیادہ تر صورتوں میں اگر آپ اس عہدے کے لئے پرعزم ہیں جس کے لئے آپ درخواست دیتے ہیں تو، یہ سب سے زیادہ

مؤثر ہوگا اگر آپ ایک ہفتہ ، یا ایک ماہ ، یا کافی وقت کے لئے کام کرنے کی پیش کش کرتے ہیں تاکہ آپ کے ممکنہ آجر کو تنخواہ کے بغیر آپ کی قیمت کا فیصلہ کرنے کے قابل بنایا جاسکے۔ یہ ایک انقلابی تجویز لگ سکتی ہے ، لیکن تجربے نے ثابت کیا ہے کہ یہ شاذ و نادر ہی کم از کم ایک مقدمہ جیتنے میں ناکام رہتا ہے۔ اگر آپ اپنی قابلیت کے بارے میں یقین رکھتے ہیں تو، ایک آزمائش آپ کی ضرورت ہے. اتفاق سے ، اس طرح کی پیش کش اس بات کی نشاندہی کرتی ہے کہ آپ کو اس عہدے کو پر کرنے کی صلاحیت پر اعتماد ہے جو آپ چاہتے ہیں۔ یہ سب سے زیادہ قابل اعتماد ہے. اگر آپ کی پیش کش قبول کرلی جاتی ہے ، اور آپ اچھا کرتے ہیں تو ، امکان سے زیادہ کہ آپ کو آپ کے "پروبیشن" کی مدت کے لئے ادائیگی کی جائے گی۔ اس حقیقت کو واضح کریں کہ آپ کی پیش کش اس پر مبنی ہے:

أ. پوزیشن کو پر کرنے کی آپ کی صلاحیت پر آپ کا اعتماد.

ب. آزمائش کے بعد آپ کو ملازمت دینے کے اپنے ممکنہ آجر کے فیصلے پر آپ کا اعتماد.

ت. آپ کا وہ مقام حاصل کرنے کا عزم جو آپ چاہتے ہیں۔

8. *آپ کے ممکنہ آجر کے کاروبار کا علم.* کسی عہدے کے لئے درخواست دینے سے پہلے ، کاروبار کے سلسلے میں کافی تحقیق کریں تاکہ اپنے آپ کو اس کاروبار سے اچھی

طرح واقف کرسکیں ، اور اپنے مختصر میں اس علم کی نشاندہی کریں جو آپ نے اس شعبے میں حاصل کیا ہے۔ یہ متاثر کن ہوگا ، کیونکہ یہ اس بات کی نشاندہی کرے گا کہ آپ کے پاس تخیل ہے ، اور آپ جس پوزیشن کی تلاش کرتے ہیں اس میں حقیقی دلچسپی ہے۔

یاد رکھیں کہ یہ وکیل نہیں ہے جو سب سے زیادہ قانون جانتا ہے ، بلکہ وہ ہے جو اپنے کیس کو بہترین طریقے سے تیار کرتا ہے ، جو جیتتا ہے۔ اگر آپ کا "کیس" مناسب طریقے سے تیار اور پیش کیا جاتا ہے، تو آپ کی جیت شروع میں آدھے سے زیادہ جیت ی جائے گی.

اپنے مختصر کو بہت لمبا بنانے سے مت ڈریں۔ آجر اچھی طرح سے اہل درخواست دہندگان کی خدمات خریدنے میں اتنی ہی دلچسپی رکھتے ہیں جتنی آپ ملازمت حاصل کرنے میں رکھتے ہیں۔ درحقیقت ، زیادہ تر کامیاب آجروں کی کامیابی ، بنیادی طور پر ، اچھی طرح سے اہل لیفٹیننٹوں کا انتخاب کرنے کی ان کی صلاحیت کی وجہ سے ہے۔ وہ تمام معلومات دستیاب کرنا چاہتے ہیں.

ایک اور بات یاد رکھیں۔ آپ کے مختصر کی تیاری میں صاف ستھرا ہونا اس بات کی نشاندہی کرے گا کہ آپ ایک محنتی شخص ہیں۔ میں نے گاہکوں کے لئے بریف تیار کرنے میں مدد کی ہے جو اتنے حیرت انگیز اور عام نہیں تھے کہ ان کے نتیجے میں درخواست دہندہ کو ذاتی انٹرویو کے بغیر ملازمت مل گئی۔

جب آپ کا مختصر کام مکمل ہوجائے تو ، اسے کسی تجربہ کار بائنڈر سے اچھی طرح باندھیں ، اور کسی آرٹسٹ ، یا پرنٹر کے ذریعہ درج ذیل کی طرح لکھا جائے:

اس کی قابلیت کا خلاصہ

رابرٹ کے اسمتھ نے عہدے

کے لئے درخواست دی

بلینک کمپنی، انکارپوریٹڈ کے صدر کے نجی

سیکرٹری.

ہر بار جب مختصر دکھایا جاتا ہے تو نام تبدیل کریں۔

یہ ذاتی لمس یقینی طور پر توجہ حاصل کرے گا. اپنی مختصر تصویر کو بہترین کاغذ پر اچھی طرح ٹائپ کریں یا میموگراف کریں جو آپ حاصل کرسکتے ہیں ، اور کتاب کے سرورق کی قسم کے بھاری کاغذ کے ساتھ باندھیں ، بائنڈر کو تبدیل کیا جائے ، اور اگر اسے ایک سے زیادہ کمپنیوں کو دکھایا جائے تو مناسب فرم نام داخل کیا جائے۔ آپ کی تصویر آپ کے مختصر کے صفحات میں سے ایک پر چسپاں کی جانی چاہیے. خط میں ان ہدایات پر عمل کریں ، جہاں بھی آپ کا تصور تجویز کرتا ہے ان کو بہتر بنائیں۔

کامیاب سیلز مین اپنے آپ کو احتیاط سے تیار کرتے ہیں۔ وہ سمجھتے ہیں کہ پہلے تاثرات دیرپا ہوتے ہیں۔ آپ کا مختصر آپ کا سیلز مین ہے. اسے کپڑوں کا ایک اچھا سوٹ دیں ،تاکہ یہ کسی عہدے کے لئے درخواست کی راہ میں آپ کے ممکنہ آجر کی طرف سے کبھی بھی دیکھی جانے والی کسی بھی چیز کے بالکل برعکس ہو۔ اگر آپ جس پوزیشن کی تلاش کرتے ہیں وہ قابل قدر ہے تو ، یہ احتیاط کے ساتھ آگے بڑھنے کے قابل ہے۔ اس کے علاوہ، اگر آپ اپنے آپ کو کسی آجر کو اس طرح فروخت کرتے ہیں جو اسے اپنی

انفرادیت سے متاثر کرتا ہے، تو آپ کو شاید شروع سے ہی اپنی خدمات کے لئے زیادہ رقم
ملے گی، اگر آپ نے عام روایتی طریقے سے ملازمت کے لئے درخواست دی ہے.

اگر آپ کسی ایڈورٹائزنگ ایجنسی ، یا روزگار ایجنسی کے ذریعہ ملازمت چاہتے ہیں تو ، ایجنٹ آپ کی خدمات کی مارکیٹنگ میں آپ کے مختصر کی کاپیاں استعمال کریں۔ اس سے ایجنٹ، اور ممکنہ آجروں دونوں کے ساتھ آپ کے لئے ترجیح حاصل کرنے میں مدد ملے گی.

آپ کی خواہش کے مطابق صحیح پوزیشن کیسے حاصل کریں

ہر کوئی اس قسم کے کام کو کرنے سے لطف اندوز ہوتا ہے جس کے لئے وہ سب سے زیادہ موزوں ہے۔ ایک آرٹسٹ پینٹ کے ساتھ کام کرنا پسند کرتا ہے، ایک کاریگر اپنے ہاتھوں سے کام کرنا پسند کرتا ہے، ایک مصنف لکھنا پسند کرتا ہے. کم یقینی صلاحیتوں والے افراد کاروبار اور صنعت کے مخصوص شعبوں کے لئے اپنی ترجیحات رکھتے ہیں. اگر امریکہ کچھ بھی اچھی طرح سے کرتا ہے، تو یہ مٹی، مینوفیکچرنگ، مارکیٹنگ اور پیشوں کی ایک مکمل رینج پیش کرتا ہے.

پہلا. بالکل فیصلہ کریں کہ آپ کس قسم کی نوکری چاہتے ہیں. اگر کام پہلے سے موجود نہیں ہے تو ، شاید آپ اسے تخلیق کرسکتے ہیں۔

ثانیہ. اس کمپنی ، یا فرد کا انتخاب کریں جس کے لئے آپ کام کرنا چاہتے ہیں۔

تیسرا. پالیسیوں، اہلکاروں اور ترقی کے امکانات کے بارے میں اپنے ممکنہ آجر کا مطالعہ کریں.

چوتھا. اپنے آپ، اپنی صلاحیتوں اور صلاحیتوں کا تجزیہ کرکے، آپ کیا پیش کر سکتے ہیں، اور فوائد، خدمات، ترقی، خیالات فراہم کرنے کے طریقوں اور ذرائع کی منصوبہ بندی کریں جوآپ کویقین ہے کہ آپ کامیابی سے فراہم کرسکتے ہیں.

پانچواں. "ایک نوکری" کے بارے میں بھول جاؤ. بھول جاؤ کہ کوئی افتتاح ہے یا نہیں.
"کیاآپ کے پاس میرے لئے کوئی نوکری ہے؟" کے معمول کے معمول کو بھول جائیں؟ اس پر توجہ مرکوز کریں جوآپ دے سکتے ہیں.

چھٹا. ایک بار جب آپ اپنے منصوبے کو ذہن میں رکھتے ہیں تو ، کسی تجربہ کار مصنف کے ساتھ مل کر اسے صاف ستھری شکل میں ، اور پوری تفصیل سے کاغذ پر ڈالنے کا انتظام کریں۔

ساتواں. اسے اختیار کے ساتھ مناسب شخص کے سامنے پیش کریں اور وہ باقی کام کرے گا۔ ہر کمپنی ایسے مردوں کی تلاش میں ہے جو کچھ قدر دے سکیں ، چاہے وہ خیالات ، خدمات ، یا "کنکشن" ہوں۔ ہر کمپنی میں اس شخص کے لئے جگہ ہوتی ہے جس کے پاس ایک مخصوص لائحہ عمل ہوتا ہے جو اس کمپنی کے فائدے کے لئے ہوتا ہے۔

اس طریقہ کار میں کچھ دن یا ہفتوں کا اضافی وقت لگ سکتا ہے ، لیکن آمدنی ، ترقی اور شناخت حاصل کرنے میں فرق چھوٹی تنخواہ پر سالوں کی سخت محنت کو بچائے گا۔ اس کے بہت سے فوائد ہیں ، سب سے اہم یہ ہے کہ یہ اکثر منتخب کردہ مقصد تک پہنچنے میں ایک سے پانچ سال کا وقت بچائے گا۔

ہر وہ شخص جو سیڑھی سے آدھا راستہ شروع کرتا ہے، یا "اندر" آتا ہے، جان بوجھ کر اور محتاط منصوبہ بندی کے ذریعہ ایسا کرتا ہے ، (سوائے باس کے بیٹے کے)۔

مارکیٹنگ خدمات کا نیا طریقہ "نوکریاں" اب "شراکت داری" ہیں

مرد اور خواتین جو مستقبل میں بہترین فائدے کے لئے اپنی خدمات کی مارکیٹنگ کرتے ہیں، انہیں آجر اور ملازم کے درمیان تعلقات کے سلسلے میں ہونے والی حیرت انگیز تبدیلی کو تسلیم کرنا چاہیئے.

مستقبل میں ، "سونے کا قاعدہ" نہیں بلکہ "سنہری قاعدہ" مصنوعات کے ساتھ ساتھ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں غالب عنصر ہوگا۔ آجروں اور ان کے ملازمین کے درمیان مستقبل کے تعلقات شراکت داری کی نوعیت میں زیادہ ہوں گے جس میں شامل ہیں:

أ. آجر

ب. ملازم

ت. جن لوگوں کی وہ خدمت کرتے ہیں

ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے اس نئے طریقے کو کئی وجوہات کی بنا پر نیا کہا جاتا ہے، سب سے پہلے، آجر اور مستقبل کے ملازم دونوں کو ساتھی ملازمین سمجھا جائے گا جن کا کاروبار عوام کی موثر طریقے سے خدمت کرنا ہوگا۔ ماضی میں، آجروں اور ملازمین نے آپس میں لین دین کیا ہے، ایک دوسرے کے ساتھ بہترین سودے بازی کی ہے، اس بات پر غور نہیں کیا ہے کہ حتمی تجزیے میں، حقیقت میں، وہ تیسرے فریق، عوام کی قیمت پر سودے بازی کر رہے تھے، جس کی انہوں نے خدمت کی تھی۔

ڈپریشن نے ایک زخمی عوام کی طرف سے ایک زبردست احتجاج کے طور پر کام کیا، جن کے حقوق کو ہر سمت میں ان لوگوں نے پامال کیا تھا جو انفرادی فوائد اور منافع کے لئے چیخ رہے تھے۔ جب ڈپریشن کا ملبہ صاف ہو جائے گا، اور کاروبار کو ایک بار پھر توازن میں بحال کر دیا جائے گا، تو آجر اور ملازمین دونوں اس بات کو تسلیم کریں گے کہ اب انہیں ان کی قیمت پر سودے بازی کرنے کا حق حاصل نہیں ہے۔

جن کی وہ خدمت کرتے ہیں۔ مستقبل کے حقیقی آجر عوام ہوں گے۔ ذاتی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے کے خواہاں ہر شخص کو اس بات کو سب سے اوپر رکھنا چاہیئے۔

امریکہ میں تقریبا ہر ریلوے لائن مالی مشکلات میں ہے۔ وہ دن کون یاد نہیں جب کسی شہری نے ٹکٹ آفس میں ٹرین کی روانگی کا وقت پوچھا تو اسے شائستگی سے جانکاری دینے کے بجائے اچانک بلیٹن بورڈ میں بھیج دیا گیا؟

اسٹریٹ کار کمپنیوں نے "وقت کی تبدیلی" کا بھی تجربہ کیا ہے۔ زیادہ عرصہ نہیں گزرا تھا جب اسٹریٹ کار کنڈکٹر مسافروں کو بحث کرنے میں فخر محسوس کرتے تھے۔ سڑک پر چلنے والی بہت سی کاروں کی پٹریوں کو ہٹا دیا گیا ہے اور مسافر ایک بس میں سوار ہوتے ہیں، جس کا ڈرائیور "شائستگی کا آخری لفظ" ہوتا ہے۔

پورے ملک میں سڑکوں پر چلنے والی کاروں کی پٹریاں زنگ آلود ہو رہی ہیں، یا ان پر قبضہ کر لیا گیا ہے۔ جہاں بھی سڑک پر چلنے والی گاڑیاں چل رہی ہیں، مسافر اب بغیر کسی دلیل کے گاڑی چلا سکتے ہیں، اور کوئی بلاک کے بیچ میں گاڑی کو بھی چلا سکتا ہے، اور موٹر مین اسے اٹھا لے گا۔

وقت کیسے بدل گیا ہے! بس یہی وہ نکتہ ہے جس پر میں زور دینے کی کوشش کر رہا ہوں۔ وقت بدل گیا ہے! مزید برآں، یہ تبدیلی نہ صرف ریلوے دفاتر اور سڑکوں پر چلنے والی گاڑیوں میں ظاہر ہوتی ہے، بلکہ زندگی کے دیگر شعبوں میں بھی نظر آتی ہے۔ "عوام کو بدنام کرنے" کی پالیسی اب ناکام ہو چکی ہے۔ اس کی جگہ "ہم آپ کی خدمت میں ہیں، جناب" کی پالیسی نے لے لی ہے۔

گزشتہ چند سالوں کے دوران ہونے والی اس تیزی سے تبدیلی کے دوران بینکروں

نے ایک یا دو چیزیں سیکھی ہیں۔ آج کسی بینک افسر یا بینک ملازم کی جانب سے بدتمیزی اتنی ہی نایاب ہے جتنی ایک درجن سال پہلے نظر آتی تھی۔ گزشتہ برسوں میں، کچھ بینکروں (یقینا ان میں سے سبھی نہیں) نے کفایت شعاری کا ماحول اپنایا تھا جس کی وجہ سے قرض لینے والے ہر شخص کو اس وقت ٹھنڈ لگ جاتی تھی جب وہ قرض کے لیے اپنے بینکر سے رابطہ کرنے کے بارے میں سوچتا تھا۔

ڈپریشن کے دوران بینکوں کی ہزاروں ناکامیوں کا اثر مہوگنی دروازوں کو ہٹانے کا تھا جس کے پیچھے بینکروں نے پہلے خود کو رکاوٹیں کھڑی کر رکھی تھیں۔ اب وہ کھلے میں ڈیسک پر بیٹھتے ہیں، جہاں انہیں کوئی بھی ڈپازٹر، یا کوئی بھی شخص جو انہیں دیکھنا چاہتا ہے، اپنی مرضی سے دیکھ سکتا ہے اور ان سے رابطہ کر سکتا ہے، اور بینک کا پورا ماحول شائستگی اور افہام و تفہیم کا ہے۔

گاہکوں کے لئے یہ رواج تھا کہ وہ کونے میں کھڑے ہوکر انتظار کرتے تھے جب تک کہ کلرک دوستوں کے ساتھ دن کا وقت گزار نہیں لیتے تھے ، اور مالک انتظار کرنے سے پہلے اپنا بینک ڈپازٹ مکمل کر لیتا تھا۔ چین اسٹورز، جن کا انتظام خدمت کے راستے میں سب کچھ کرنے والے، گاہکوں کے جوتوں کو چمکانے کے بجائے، پرانے وقت کے تاجروں کو پس منظر میں دھکیل دیا گیا ہے۔ وقت آگے بڑھ رہا ہے!

"شائستگی" اور "خدمت" آج کل تجارت کے اہم الفاظ ہیں، اور ان کا اطلاق اس شخص پر ہوتا ہے جو ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کر رہا ہے، آجر کے مقابلے میں جس کی وہ خدمت کرتا ہے، کیونکہ، حتمی تجزیے میں، دونوں

آجر اور اس کے ملازم کو عوام کے ذریعہ ملازمت دی جاتی ہے جس کی وہ خدمت کرتے ہیں۔ اگر وہ اچھی خدمت کرنے میں ناکام رہتے ہیں، تو وہ خدمت کرنے کے اپنے استحقاق کے نقصان کی قیمت ادا کرتے ہیں.

ہم سب کو وہ وقت یاد ہے جب گیس میٹر ریڈر نے دروازے پر اتنی زور سے ٹکر ماری تھی کہ پینل توڑ دیے تھے۔ جب دروازہ کھولا گیا تو اس نے بلا دعوت اندر کا راستہ بڑھایا اور اس کے چہرے پر مسکراہٹ تھی جس میں صاف صاف لکھا تھا کہ تم نے مجھے کس چیز کا انتظار کیا؟ یہ سب کچھ تبدیل ہو گیا ہے. میٹر مین اب اپنے آپ کو ایک شریف آدمی کے طور پر پیش کرتا ہے جو "آپ کی خدمت میں خوش ہے- سر" ۔ اس سے پہلے کہ گیس کمپنیوں کو یہ معلوم ہو کہ ان کے میٹر مین واجبات جمع کر رہے ہیں جنہیں کبھی ادا نہیں کیا جا سکتا، آئل برنرز کے شائستہ سیلز مین آئے اور لینڈآفس کا کاروبار کیا۔

ڈپریشن کے دوران، میں نے پنسلوانیا کے اینتھراسائٹ کوئلے کے علاقے میں کئی مہینے گزارے، ان حالات کا مطالعہ کیا جنھوں نے کوئلے کی صنعت کو تباہ کر دیا. کئی بہت اہم دریافتوں میں سے ایک یہ حقیقت تھی کہ آپریٹرز اور ان کے ملازمین کی طرف سے لالچ آپریٹرز کے کاروبار کے نقصان اور کان کنوں کے لئے ملازمتوں کے نقصان کی بنیادی وجہ تھی۔

ملازمین کی نمائندگی کرنے والے مزدور رہنماؤں کے ایک گروپ کے دباؤ اور آپریٹرز

کی طرف سے منافع کے لالچ کی وجہ سے ، انتھراسائٹ کاروبار اچانک کم ہو گیا۔ کوئلہ آپریٹرز اور ان کے ملازمین نے ایک دوسرے کے ساتھ تیز سودے بازی کی، کوئلے کی قیمت میں "سودے بازی" کی لاگت کو شامل کیا، یہاں تک کہ آخر کار، انہیں پتہ چلا کہ انہوں نے تیل جلانے والی تنظیموں کے مینوفیکچررز اور خام تیل کے پروڈیوسروں کے لئے ایک حیرت انگیز کاروبار قائم کیا ہے.

"گناہ کی اجرت موت ہے!" بہت سے لوگوں نے اسے بائبل میں پڑھا ہے ، لیکن بہت کم لوگوں نے اس کا مطلب دریافت کیا ہے۔ اب، اور کئی سالوں سے، پوری دنیا طاقت کے زور پر ایک خطبہ سن رہی ہے، جس کا نام یہ بھی ہو سکتا ہے کہ "جو بھی انسان سویت کرے گا، وہ بھی کھائے گا۔"

ڈپریشن سے زیادہ وسیع اور مؤثر کچھ بھی ممکنہ طور پر "محض ایک اتفاق" ہوسکتا ہے۔ ڈپریشن کے پیچھے ایک وجہ تھی۔ بغیر کسی وجہ کے کچھ بھی نہیں ہوتا۔ بنیادی طور پر، ڈپریشن کی وجہ براہ راست دنیا بھر میں بوائی کے بغیر ریپ کرنے کی کوشش کرنے کی عادت سے پتہ چلتا ہے.

اس کا مطلب یہ نہیں ہونا چاہئے کہ ڈپریشن ایک ایسی فصل کی نمائندگی کرتا ہے جسے دنیا کو سونے کے بغیر کاٹنے پر مجبور کیا جارہا ہے۔ مسئلہ یہ ہے کہ دنیا نے غلط قسم کا بیج بویا۔ کوئی بھی کسان جانتا ہے کہ وہ تھیسل کا بیج نہیں بو سکتا، اور اناج کی کٹائی نہیں کر سکتا۔ جنگ عظیم کے آغاز سے ہی دنیا کے لوگوں نے معیار اور مقدار دونوں لحاظ سے ناکافی خدمت کا بیج بونا شروع کر دیا۔ تقریبا ہر کوئی بغیر دیے حاصل کرنے کی کوشش

میں مصروف تھا۔

یہ مثالیں ان لوگوں کی توجہ میں لائی جاتی ہیں جن کے پاس مارکیٹ میں ذاتی خدمات ہیں، یہ ظاہر کرنے کے لئے کہ ہم جہاں ہیں وہاں ہیں، اور ہم کیا ہیں، *ہمارے اپنے طرزِ عمل کی وجہ سے!* اگر وجہ اور اثر کا کوئی اصول ہے ، جو کاروبار ، مالیات اور نقل و حمل کو کنٹرول کرتا ہے تو ، یہی اصول افراد کو کنٹرول کرتا ہے اور ان کی معاشی حیثیت کا تعین کرتا ہے۔

آپ کی "کیو کیو ایس" درجہ بندی کیا ہے؟

مارکیٹنگ خدمات میں کامیابی کی وجوہات مؤثر اور مستقل طور پر، واضح طور پر بیان کی گئی ہیں. جب تک ان وجوہات کا مطالعہ، تجزیہ، تفہیم اور اطلاق نہیں کیا جاتا ہے، کوئی بھی شخص اپنی خدمات کو مؤثر اور مستقل طور پر مارکیٹ نہیں کرسکتا ہے. ہر شخص کو ذاتی خدمات کا اپنا سیلز مین ہونا چاہیئے۔ خدمت کا معیار اور مقدار، اور جس روح میں اسے پیش کیا جاتا ہے، بڑی حد تک، قیمت اور ملازمت کی مدت کا تعین کرتا ہے. ذاتی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے کے لئے ، (جس کا مطلب ہے ایک مستقل مارکیٹ ، اطمینان بخش قیمت پر ، خوشگوار حالات میں) کسی کو "کیو کیو ایس" فارمولے کو اپنانا اور اس پر عمل کرنا چاہیئے جس کا مطلب ہے کہ معیار ، اس کے علاوہ مقدار ، نیز تعاون کا مناسب جذبہ ، خدمت کی کامل سیلز مینشپ کے برابر ہے۔

"کیو کیو ایس" فارمولے کو یاد رکھیں ، لیکن مزید کریں - اسے عادت کے طور پر لاگو کریں!
آیئے اس فارمولے کا تجزیہ کریں تاکہ اس بات کو یقینی بنایا جاسکے کہ ہم اس کا کیا مطلب سمجھتے ہیں۔

1. خدمت کے معیار کا مطلب یہ سمجھا جائے گا کہ آپ کی پوزیشن کے سلسلے میں ، ہر تفصیل کی کارکردگی ، سب سے زیادہ موثر انداز میں ، ہمیشہ زیادہ کارکردگی کے مقصد کو ذہن میں رکھتے ہوئے۔
2. خدمت کی مقدار کا مطلب یہ سمجھا جائے گا کہ وہ تمام خدمات انجام دینے کی عادت ہے جس کے آپ ہر وقت قابل ہیں ، جس کا مقصد خدمت کی مقدار میں اضافہ کرنا ہے کیونکہ مشق اور تجربے کے ذریعہ زیادہ مہارت تیار کی جاتی ہے۔ ایک بار پھر لفظ ہیبٹ پر زور دیا گیا ہے۔
3. خدمت کے جذبے سے مراد قابل قبول، مسلح طرز عمل کی عادت ہے جو ساتھیوں اور ساتھی ملازمین سے تعاون کی ترغیب دے گی۔

معیار اور خدمت کی مقدار آپ کی خدمات کے لئے مستقل مارکیٹ کو برقرار رکھنے کے لئے کافی نہیں ہے. طرز عمل ، یا روح جس میں آپ خدمت فراہم کرتے ہیں ، آپ کو ملنے والی قیمت ، اور ملازمت کی مدت دونوں کے سلسلے میں ایک مضبوط فیصلہ کن عنصر ہے۔

اینڈریو کارنیگی نے اس نکتے پر دوسروں کے مقابلے میں ان عوامل کی وضاحت کے سلسلے میں زیادہ زور دیا جو ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں کامیابی کا باعث بنتے ہیں۔ انہوں نے بار بار ہم آہنگ طرز عمل کی ضرورت پر زور دیا۔ انہوں نے اس حقیقت پر زور دیا کہ وہ کسی بھی شخص کو برقرار نہیں رکھیں گے، چاہے وہ کتنا ہی بڑا مقدار کا حامل کیوں نہ ہو، یا اپنے کام کا معیار کتنا ہی موثر کیوں نہ ہو، جب تک کہ وہ ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ کام نہ کرے۔ مسٹر کارنیگی نے مردوں کو راضی کرنے پر زور دیا۔

یہ ثابت کرنے کے لئے کہ اس نے اس صفت کو بہت زیادہ اہمیت دی ہے ، اس نے بہت سے مردوں کو جو اس کے معیار کے مطابق تھے بہت امیر بننے کی اجازت دی۔ جو لوگ اس سے مطابقت نہیں رکھتے تھے، انہیں دوسروں کے لیے جگہ بنانی پڑتی تھی۔

ایک خوشگوار شخصیت کی اہمیت پر زور دیا گیا ہے، کیونکہ یہ ایک ایسا عنصر ہے جو انسان کو صحیح روح میں خدمت کرنے کے قابل بناتا ہے. اگر کسی کے پاس ایسی شخصیت ہے جو اسے خوش کرتی ہے، اور ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ خدمت پیش کرتی ہے، تو یہ اثاثے اکثر معیار اور خدمت کی مقدار دونوں میں خامیوں کو پورا کرتے ہیں. تاہم، کچھ بھی خوش کن طرز عمل کے لئے کامیابی سے تبدیل نہیں کیا جا سکتا ہے.

آپ کی خدمات کی سرمائے کی قیمت

وہ شخص جس کی آمدنی مکمل طور پر ذاتی خدمات کی فروخت سے حاصل ہوتی ہے وہ اس شخص سے کم تاجر نہیں ہے جو اجناس فروخت کرتا ہے ، اور اس میں بھی اضافہ کیا جاسکتا ہے ، ایسا شخص بالکل وہی ضابطہ اخلاق کا تابع ہے جو تاجر سامان فروخت کرتا ہے۔

اس پر زور دیا گیا ہے، کیونکہ ذاتی خدمات کی فروخت سے زندگی گزارنے والے لوگوں کی اکثریت خود کو ضابطہ اخلاق سے آزاد سمجھنے کی غلطی کرتی ہے، اور ان لوگوں سے وابستہ ذمہ داریاں جو اشیاء کی مارکیٹنگ میں مصروف ہیں.

مارکیٹنگ خدمات کے نئے طریقے نے عملی طور پر آجر اور ملازم دونوں کو شراکت داری اتحاد میں مجبور کیا ہے ، جس کے ذریعے دونوں تیسرے فریق ،پبلک کی خدمت کے حقوق کو مدنظر رکھتے ہیں۔

"گو گیٹر" کا دن گزر چکا ہے۔ اس کی جگہ "گو دینے والے" نے لے لی ہے۔

کاروبار میں ہائی پریشر کے طریقوں نے آخر کار پردہ ڈال دیا۔ ڈھکن کو دوبارہ پہننے کی ضرورت کبھی نہیں ہوگی ، کیونکہ ، مستقبل میں ، کاروبار ایسے طریقوں سے چلایا جائے گا جن کے لئے کسی دباؤ کی ضرورت نہیں ہوگی۔

آپ کے دماغ کی اصل سرمائے کی قیمت کا تعین آپ کی آمدنی کی مقدار (اپنی خدمات کی مارکیٹنگ کے ذریعہ) سے کیا جاسکتا ہے۔ آپ کی سالانہ آمدنی کو گنا کرکے آپ کی خدمات کی سرمائے کی قیمت کا منصفانہ تخمینہ لگایا جاسکتا ہے۔

سولہ اور دو تہائی، کیونکہ یہ اندازہ لگانا مناسب ہے کہ آپ کی سالانہ آمدنی آپ کے سرمائے کی قیمت کے چھ فیصد کی نمائندگی کرتی ہے. رقم کا کرایہ 6 فیصد سالانہ ہے۔

پیسے کی قیمت دماغ سے زیادہ نہیں ہے. یہ اکثر بہت کم قیمت ہے.

قابل "دماغ"، اگر مؤثر طریقے سے مارکیٹ کیا جائے تو، سرمائے کی ایک زیادہ مطلوبہ شکل کی نمائندگی کرتا ہے جو اجناس میں کاروبار کرنے کے لئے ضروری ہے، کیونکہ "دماغ" سرمائے کی ایک شکل ہے جسے ڈپریشن کے ذریعے مستقل طور پر کم نہیں کیا جاسکتا ہے، اور نہ ہی اس قسم کے سرمائے کو چوری یا خرچ کیا جاسکتا ہے. اس کے علاوہ، کاروبار کے انعقاد کے لئے جو پیسہ ضروری ہے وہ ریت کے ٹیلے کی طرح بیکار ہے، جب تک کہ اسے موثر "دماغ" کے ساتھ ملایا نہ جائے۔

ناکامی کی تیس بڑی وجوہات ان میں سے کتنی آپ کو پیچھے دھکیل رہی ہیں؟

زندگی کا سب سے بڑا المیہ ان مردوں اور عورتوں پر مشتمل ہے جو خلوص نیت سے کوشش کرتے ہیں اور ناکام ہوجاتے ہیں! المیہ یہ ہے کہ ناکام ہونے والے لوگوں کی بڑی اکثریت کامیاب ہونے والے چند لوگوں کے مقابلے میں۔

مجھے کئی ہزار مردوں اور عورتوں کا تجزیہ کرنے کا موقع ملا ہے ، جن میں سے

98٪ کو "ناکامیوں" کے طور پر درجہ بندی کیا گیا تھا۔ ایک تہذیب اور نظام تعلیم میں کچھ بنیادی طور پر غلط ہے، جو 98 فیصد لوگوں کو ناکامیوں کے طور پر زندگی گزارنے کی اجازت دیتا ہے. لیکن میں نے یہ کتاب دنیا کے حقوق اور برائیوں کو اخلاقی بنانے کے مقصد سے نہیں لکھی۔ اس کے لئے اس کتاب کے سائز سے سو گنا بڑی کتاب کی ضرورت ہوگی۔

میرے تجزیاتی کام نے ثابت کیا کہ ناکامی کی تیس بڑی وجوہات ہیں، اور تیرہ اہم اصول ہیں جن کے ذریعے لوگ دولت جمع کرتے ہیں۔ اس باب میں ناکامی کی تیس بڑی وجوہات کی تفصیل دی جائے گی۔ جب آپ فہرست پر جاتے ہیں تو ، اپنے آپ کو اس کے ذریعہ چیک کریں ، پوائنٹ بہ پوائنٹ ، یہ جاننے کے مقصد سے کہ ناکامی کی ان وجوہات میں سے کتنی آپ اور کامیابی کے درمیان کھڑی ہیں۔

1. ناسازگار موروثی پس منظر. دماغی طاقت کی کمی کے ساتھ پیدا ہونے والے لوگوں کے لئے کچھ بھی نہیں کیا جا سکتا ہے۔ یہ فلسفہ اس کمزوری کو دور کرنے کا صرف ایک طریقہ پیش کرتا ہے اور وہ ہے ماسٹر مائنڈ کی مدد سے۔ البتہ نفع کے ساتھ دیکھیں کہ ناکامی کی تیس وجوہات میں سے یہ واحد وجہ ہے جسے کوئی بھی فرد آسانی سے درست نہیں کر سکتا۔

2. زندگی میں ایک اچھی طرح سے متعین مقصد کی کمی. اس شخص کے لئے کامیابی کی کوئی امید نہیں ہے جس کا کوئی مرکزی مقصد ، یامخصوص مقصد نہیں ہے جس پر ہدف مقرر کیا جائے۔ میں نے جن لوگوں کا تجزیہ کیا ہے ان میں سے ہر سو میں سے اٹھاونے کا ایسا کوئی مقصد نہیں تھا۔ شاید یہ تھا

3. اوسط درجے سے بالاتر ہدف حاصل کرنے کے عزائم کا فقدان۔ ہم اس شخص کے لئے کوئی امید پیش نہیں کرتے ہیں جو اس قدر لاتعلق ہے کہ زندگی میں آگے نہیں بڑھنا چاہتا ہے ، اور جو قیمت ادا کرنے کے لئے تیار نہیں ہے۔

4. ناکافی تعلیم. یہ ایک معذوری ہے جس پر تقابلی آسانی سے قابو پایا جاسکتا ہے۔ تجربے نے ثابت کیا ہے کہ بہترین تعلیم یافتہ لوگ اکثر وہ ہوتے ہیں جو "خود ساختہ" یا خود تعلیم یافتہ کے طور پر جانے جاتے ہیں۔ کسی کو تعلیم یافتہ شخص بنانے کے لئے کالج کی ڈگری سے زیادہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ کوئی بھی شخص جو تعلیم یافتہ ہے وہ ہے جس نے دوسروں کے حقوق کو پامال کیے بغیر زندگی میں جو چاہیں حاصل کرنا سیکھا ہے۔ تعلیم بہت زیادہ علم پر مشتمل نہیں ہے، بلکہ علم پر مشتمل ہے جو مؤثر اور مستقل طور پر لاگو ہوتا ہے. مردوں کو نہ صرف اس چیز کے لئے

معاوضہ دیا جاتا ہے جو وہ جانتے ہیں ، بلکہ خاص طور پر اس کے لئے جو وہ جانتے ہیں اس کے ساتھ کرتے ہیں۔

5. خود نظم و ضبط کا فقدان۔ نظم و ضبط خود پر قابو پانے کے ذریعے آتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ انسان کو تمام منفی خصوصیات پر قابو پانا ہوگا۔ اس سے پہلے کہ آپ حالات کو کنٹرول کرسکیں، آپ کو پہلے اپنے آپ کو کنٹرول کرنا ہوگا. خود پر عبور حاصل کرنا سب سے مشکل کام ہے جس سے آپ کبھی نمٹیں گے۔ اگر آپ اپنے آپ کو فتح نہیں کریں گے تو ، آپ خود ہی فتح ہوجائیں گے۔ آئینے کے سامنے قدم رکھ کر آپ ایک ہی وقت میں اپنے بہترین دوست اور اپنے سب سے بڑے دشمن دونوں کو دیکھ سکتے ہیں۔

6. خراب صحت. کوئی بھی شخص اچھی صحت کے بغیر شاندار کامیابی سے لطف اندوز نہیں ہوسکتا ہے۔ خراب صحت کی بہت سی وجوہات مہارت اور کنٹرول کے تابع ہیں. بنیادی طور پر یہ ہیں:

أ. خوراک کا زیادہ استعمال صحت کے لیے سازگار نہیں

ب. سوچ کی غلط عادات۔ منفی باتوں کا اظہار کرنا۔

ت. جنسی تعلقات کا غلط استعمال، اور حد سے زیادہ مشغول ہونا۔

ث. مناسب جسمانی ورزش کا فقدان

ج. نامناسب سانس لینے کی وجہ سے تازہ ہوا کی ناکافی

7. بچپن کے دوران ناسازگار ماحولیاتی اثرات. "جس طرح ٹہنی جھکی ہوئی ہے، ویسے ویسے درخت بھی بڑھے گا۔" زیادہ تر لوگ جو مجرمانہ رجحانات رکھتے ہیں وہ بچپن میں خراب ماحول ، اور نامناسب ساتھیوں کے نتیجے میں حاصل کرتے ہیں۔

8. تاخیر۔ یہ ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک ہے. "اولڈ مین پراسیسنگ" ہر انسان کے سائے میں کھڑا ہے، جو کامیابی کے امکانات کو برباد کرنے کے اپنے موقع کا انتظار کرتا ہے. ہم میں سے زیادہ تر لوگ زندگی کو ناکامیوں کے طور پر گزارتے ہیں، کیونکہ ہم کچھ قابل قدر کرنے کے لئے "صحیح ہونے کے وقت" کا انتظار کر رہے ہیں. انتظار مت کرو. وہ وقت کبھی بھی "صحیح" نہیں ہو گا. جہاں آپ کھڑے ہیں وہاں سے شروع کریں ، اور آپ کے حکم پر جو بھی ٹولز ہوں ان کے ساتھ کام کریں ، اور جیسے جیسے آپ آگے بڑھیں گے بہتر ٹولز ملیں گے۔

9. استقامت کا فقدان۔ ہم میں سے زیادہ تر اچھے "اسٹارٹرز" ہیں لیکن ہم جو کچھ بھی شروع کرتے ہیں اس کے خراب "فنشر" ہیں۔ اس کے علاوہ، لوگ شکست کی پہلی علامات پر ہار ماننے کا امکان رکھتے ہیں. استقامت کا کوئی متبادل نہیں ہے۔ وہ شخص جو مستقل مزاجی کو

اپنی نگرانی کا لفظ بناتا ہے، اسے پتہ چلتا ہے کہ "اولڈ مین فیل" آخر کار تھک جاتا ہے، اور اس کی روانگی کر دیتا ہے. ناکامی مستقل مزاجی کا مقابلہ نہیں کر سکتی۔

10. منفی شخصیت. جو شخص منفی شخصیت کے ذریعے لوگوں کو پسپا کرتا ہے اس کے لیے کامیابی کی کوئی امید نہیں ہوتی۔ کامیابی طاقت کے استعمال کے ذریعہ آتی ہے ، اور طاقت دوسرے لوگوں کی باہمی کوششوں کے ذریعہ حاصل ہوتی ہے۔ ایک منفی شخصیت تعاون کی ترغیب نہیں دے گی۔

11. کنٹرول شدہ جنسی خواہش کی کمی. جنسی توانائی ان تمام محرکات میں سب سے زیادہ طاقتور ہے جو لوگوں کو ایکشن میں منتقل کرتی ہے۔ چونکہ یہ جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور ہے ، لہذا اسے منتقلی کے ذریعہ کنٹرول کیا جانا چاہیئے ، اور دوسرے چینلوں میں تبدیل کیا جانا چاہیئے۔

12. "کچھ بھی نہ ہونے کے لئے" کے لئے بے قابو خواہش. جوئے کی جبلت لاکھوں لوگوں کو ناکامی کی طرف لے جاتی ہے۔ اس کا ثبوت 29 کے وال اسٹریٹ کریش کی ایک تحقیق میں مل سکتا ہے، جس کے دوران لاکھوں افراد نے اسٹاک مارجن پر جوا کھیل کر پیسہ کمانے کی کوشش کی۔

13 . فیصلہ کرنے کی ایک اچھی طرح سے متعین طاقت کا فقدان۔ کامیاب ہونے والے مرد فوری طور پر فیصلوں تک پہنچتے ہیں ، اور انہیں تبدیل کرتے ہیں ، اگر بالکل بھی تو ، بہت آہستہ آہستہ۔ وہ مرد جو ناکام ہو جاتے ہیں، فیصلوں تک پہنچتے ہیں، اگر بالکل بھی ہو تو، بہت آہستہ آہستہ، اور انہیں بار بار اور تیزی سے تبدیل کرتے ہیں. عدم فیصلہ اور تاخیر جڑواں بھائی ہیں۔ جہاں ایک پایا جاتا ہے، وہاں دوسرا عام طور پر بھی پایا جا سکتا ہے. اس سے پہلے کہ وہ آپ کو ناکامی کے ٹریڈ مل سے مکمل طور پر "جوڑ" دیں، اس جوڑے کو مار ڈالیں۔

14 . چھ بنیادی خدشات میں سے ایک یا ایک سے زیادہ. ان خدشات کا تجزیہ آپ کے لئے بعد کے باب میں کیا گیا ہے۔ اس سے پہلے کہ آپ اپنی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرسکیں ان میں مہارت حاصل کرنا ضروری ہے۔

15 . شادی میں شریک حیات کا غلط انتخاب۔ یہ ناکامی کی سب سے عام وجہ ہے. شادی کا رشتہ لوگوں کو قریبی رابطے میں لاتا ہے۔ جب تک یہ رشتہ ہم آہنگ نہ ہو، ناکامی کا امکان ہے۔ اس کے علاوہ، یہ ناکامی کی ایک شکل ہوگی جس میں دکھ اور ناخوشی کی نشاندہی کی گئی ہے، جو عزائم کی تمام علامات کو تباہ کر دیتی ہے.

16. حد سے زیادہ احتیاط۔ جو شخص کوئی خطرہ مول نہیں لیتا، اسے عام طور پر وہ سب کچھ لینا پڑتا ہے جو دوسروں کو انتخاب کے ذریعے چھوڑ دیا جاتا ہے۔ حد سے زیادہ احتیاط اتنی ہی بری ہے جتنی کم احتیاط۔ دونوں انتہاؤں سے حفاظت کرنے کے لئے ہیں. زندگی بذات خود موقع کے عنصر سے بھری ہوئی ہے۔

17. کاروبار میں ساتھیوں کا غلط انتخاب. یہ کاروبار میں ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک ہے. ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں ، کسی کو ایک آجر کا انتخاب کرنے کے لئے بہت احتیاط کا استعمال کرنا چاہیئے جو ایک ترغیب ہوگا ، اور جو خود ، ذہین اور کامیاب ہے۔ ہم ان لوگوں کی تقلید کرتے ہیں جن کے ساتھ ہم سب سے زیادہ قریبی تعلق رکھتے ہیں۔ ایک آجر کا انتخاب کریں جو قابل تقلید ہو۔

18. توہم پرستی اور تعصب۔ توہم پرستی خوف کی ایک شکل ہے۔ یہ بھی جہالت کی علامت ہے۔ کامیاب ہونے والے مرد ذہن کھلے رکھتے ہیں اور کسی چیز سے ڈرتے نہیں ہیں۔

19. کسی پیشے کا غلط انتخاب۔ کوئی بھی انسان اس کوشش میں کامیاب نہیں ہو سکتا جو اسے پسند نہ ہو۔ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں سب سے ضروری قدم ایک ایسے پیشے کا انتخاب کرنا ہے جس میں آپ اپنے آپ کو دل سے ڈال سکتے ہیں۔

20. کوشش کے ارتکاز کا فقدان۔ "جیک آف آل ٹریڈز" شاذ و نادر ہی کسی میں اچھا ہوتا ہے۔ اپنی تمام کوششوں کو ایک مخصوص مقصد پر مرکوز کریں۔

21. اندھا دھند خرچ کرنے کی عادت۔ خرچ کرنے والا کامیاب نہیں ہو سکتا، اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ وہ غربت کے خوف میں ہمیشہ کے لیے کھڑا رہتا ہے۔ اپنی آمدنی کا ایک مخصوص فیصد ایک طرف رکھ کر منظم بچت کی عادت بنائیں۔ بینک میں موجود رقم کسی کو ذاتی خدمات کی فروخت کے لئے بار حاصل کرنے پر ہمت کی ایک بہت ہی محفوظ بنیاد فراہم کرتی ہے۔ پیسے کے بغیر، کسی کو جو پیش کیا جاتا ہے اسے لینا چاہئے، اور اسے حاصل کرنے میں خوش ہونا چاہئے.

22. جوش و خروش کا فقدان۔ جوش و خروش کے بغیر کوئی قائل نہیں ہو سکتا۔ اس کے علاوہ، جوش و خروش متعدی ہے، اور جس شخص کے پاس یہ ہے، اسے عام طور پر لوگوں کے کسی بھی گروپ میں خوش آمدید کہا جاتا ہے.

23. ناروا داری. کسی بھی موضوع پر "بند" ایم ایم ڈی والا شخص شاذ و نادر ہی آگے بڑھتا ہے۔ عدم رواداری کا مطلب یہ ہے کہ کسی نے علم حاصل کرنا چھوڑ دیا ہے۔ عدم رواداری کی سب سے زیادہ نقصان دہ

شکلیں مذہبی، نسلی اور سیاسی اختلافات سے وابستہ ہیں۔

24. عدم برداشت. عدم برداشت کی سب سے زیادہ نقصان دہ شکلیں کھانے، مضبوط مشروبات اور جنسی سرگرمیوں سے منسلک ہیں. ان میں سے کسی میں بھی حد سے زیادہ مشغول ہونا کامیابی کے لئے مہلک ہے۔

25. دوسروں کے ساتھ تعاون کرنے میں ناکامی. دیگر تمام وجوہات کے مقابلے میں اس غلطی کی وجہ سے زیادہ لوگ اپنے عہدوں اور زندگی میں اپنے بڑے مواقع سے محروم ہوجاتے ہیں۔ یہ ایک ایسی غلطی ہے جسے کوئی بھی باخبر کاروباری شخص یا رہنما برداشت نہیں کرے گا۔

26. طاقت کا قبضہ جو خود کوشش سے حاصل نہیں کیا گیا تھا. (مالدار لوگوں کے بیٹے اور بیٹیاں، اور دوسرے لوگ جو دولت وراثت میں حاصل کرتے ہیں جو انہوں نے کمایا نہیں تھا)۔ جس شخص نے اسے آہستہ آہستہ حاصل نہیں کیا اس کے ہاتھ میں طاقت اکثر کامیابی کے لئے مہلک ہوتی ہے۔ فوری دولت غربت سے بھی زیادہ خطرناک ہے۔

27. جان بوجھ کر بے ایمانی۔ ایمانداری کا کوئی نعم البدل نہیں ہے۔ کوئی شخص ایسے حالات کی طاقت سے عارضی طور پر بے ایمان ہوسکتا ہے جن پر اس کا کوئی کنٹرول نہیں ہے ، مستقل نقصان کے بغیر۔ لیکن، اس شخص کے لئے کوئی امید نہیں ہے جو اپنی مرضی سے بے ایمان

ہے. جلد یا بدیر، اس کے اعمال اس کو پکڑ لیں گے، اور وہ شہرت کے نقصان، اور شاید آزادی کے نقصان کی قیمت ادا کرے گا.

28. غرور اور غرور- یہ خصوصیات سرخ روشنیوں کے طور پر کام کرتی ہیں جو دوسروں کو دور رہنے کے لئے متنبہ کرتی ہیں- وہ کامیابی کے لئے مہلک ہیں.

29. سوچنے کے بجائے اندازہ لگانا- زیادہ تر لوگ حقائق حاصل کرنے کے لئے بہت بے حس یا سست ہوتے ہیں جن کے ساتھ صحیح طریقے سے سوچنا ضروری ہے- وہ قیاس آرائیوں یا فوری فیصلوں کے ذریعہ تخلیق کردہ "آراء" پر عمل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں-

30. سرمائے کی کمی- یہ ان لوگوں میں ناکامی کی ایک عام وجہ ہے جو پہلی بار کاروبار شروع کرتے ہیں ، اپنی غلطیوں کے صدمے کو برداشت کرنے کے لئے سرمائے کے کافی ذخائر کے بغیر ، اور انہیں اس وقت تک جاری رکھتے ہیں جب تک کہ وہ ایک ساکھ قائم نہ کرلیں-

31. اس کے تحت ناکامی کی کسی خاص وجہ کا نام بتائیں جس سے آپ کو تکلیف ہوئی ہو جسے مندرجہ بالا فہرست میں شامل نہ کیا گیا ہو-

ناکامی کی ان تیس بڑی وجوہات میں زندگی کے المیے کی ایک وضاحت پائی جاتی ہے، جو عملی طور پر ہر اس شخص کے لئے حاصل ہوتی ہے جو کوشش کرتا ہے اور ناکام ہوتا

ہے۔ یہ مددگار ثابت ہوگا اگر آپ کسی ایسے شخص کو جو آپ کو اچھی طرح جانتا ہے وہ آپ کے ساتھ اس فہرست پر جانے کے لئے آمادہ کرسکتا ہے ، اور ناکامی کی تیس وجوہات سے آپ کا تجزیہ کرنے میں مدد کرسکتا ہے۔ اگر آپ اکیلے یہ کوشش کرتے ہیں تو یہ فائدہ مند ہوسکتا ہے۔ زیادہ تر لوگ اپنے آپ کو اس طرح نہیں دیکھ سکتے جیسے دوسرے انہیں دیکھتے ہیں۔ آپ وہ ہو سکتے ہیں جو نہیں کر سکتے۔

سب سے پرانی نصیحت یہ ہے کہ "انسان، اپنے آپ کو پہچانو!" اگر آپ کامیابی سے مصنوعات کی مارکیٹنگ کرتے ہیں تو، آپ کو سامان کو جاننا ضروری ہے۔ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں بھی ایسا ہی ہے۔ آپ کو اپنی تمام کمزوریوں کو جاننا چاہیئے تاکہ آپ یا تو ان کو دور کرسکیں یا انہیں مکمل طور پر ختم کرسکیں۔ آپ کو اپنی طاقت کا علم ہونا چاہیئے تاکہ آپ اپنی خدمات فروخت کرتے وقت اس پر توجہ مبذول کرسکیں۔ آپ اپنے آپ کو صرف درست تجزیے کے ذریعے ہی جان سکتے ہیں ۔

خود کے حوالے سے جہالت کی حماقت کا مظاہرہ ایک نوجوان نے کیا جس نے ایک معروف کاروبار کے منیجر کو عہدے کے لیے درخواست دی۔ اس نے بہت اچھا تاثر دیا جب تک کہ مینیجر نے اس سے پوچھا کہ وہ کس تنخواہ کی توقع کرتا ہے۔ اس نے جواب دیا کہ اس کے ذہن میں کوئی مقررہ رقم نہیں ہے (*ایک خاص مقصد کی کمی*)۔ اس کے بعد مینیجر نے کہا ، "ہم آپ کو وہ سب ادا کریں گے جو آپ کی قیمت ہے ، ہم آپ کو ایک ہفتے کے لئے آزمائیں گے۔

درخواست گزار نے جواب دیا کہ 'میں اسے قبول نہیں کروں گا کیونکہ جہاں میں

ملازمت کر رہا ہوں وہاں مجھے اس سے زیادہ مل رہا ہے۔'

اس سے پہلے کہ آپ اپنی موجودہ پوزیشن میں اپنی تنخواہ کی دوبارہ ایڈجسٹمنٹ کے لئے بات چیت شروع کریں ، یا کہیں اور ملازمت تلاش کریں ، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ اب ملنے والی قیمت سے کہیں زیادہ قیمتی ہیں۔

پیسہ مانگنا ایک چیز ہے - ہر کوئی زیادہ چاہتا ہے - لیکن اس سے زیادہ قیمت حاصل کرنا بالکل مختلف ہے! بہت سے لوگ اپنے واجبات کے لئے اپنی ضروریات کو بھول جاتے ہیں۔ آپ کی مالی ضروریات یا خواہشات کا آپ کی قدر سے کوئی لینا دینا نہیں ہے۔ آپ کی قدر مکمل طور پر مفید خدمت پیش کرنے کی آپ کی صلاحیت یا دوسروں کو اس طرح کی خدمت فراہم کرنے کی ترغیب دینے کی صلاحیت سے قائم ہوتی ہے۔

اپنے آپ کی فہرست لیں

28 سوالات جن کا آپ کو جواب دینا چاہیئے

ذاتی خدمات کی مؤثر مارکیٹنگ میں سالانہ خود تجزیہ ایک ضروری ہے ، جیسا کہ تجارت میں سالانہ انوینٹری ہے۔ اس کے علاوہ، سالانہ تجزیے میں نقائص میں کمی، اور خوبیوں میں اضافے کا انکشاف ہونا چاہیئے. کوئی شخص آگے بڑھتا ہے، خاموش کھڑا رہتا ہے، یا زندگی میں پیچھے چلا جاتا ہے۔ کسی کا مقصد، یقینا، آگے بڑھنا ہونا چاہیئے. سالانہ خود تجزیے سے پتہ چلے گا کہ آیا پیش رفت ہوئی ہے، کی گئی ہے، اور اگر ایسا ہے تو، کتنی ہے. یہ کسی بھی

پسماندہ قدم کا بھی انکشاف کرے گا۔ ذاتی خدمات کی مؤثر مارکیٹنگ کے لئے آگے بڑھنے کی ضرورت ہوتی ہے چاہے پیش رفت سست ہی کیوں نہ ہو۔

آپ کا سالانہ خود تجزیہ ہر سال کے آخر میں کیا جانا چاہیئے ، تاکہ آپ اپنے نئے سال کی قراردادوں میں کسی بھی ایسی بہتری کو شامل کرسکیں جو تجزیہ اشارہ کرتا ہے۔ اپنے آپ سے مندرجہ ذیل سوالات پوچھ کر اور کسی ایسے شخص کی مدد سے اپنے جوابات کی جانچ پڑتال کرکے اس انوینٹری کو لیں جو آپ کو ان کی درستگی کے بارے میں اپنے آپ کو دھوکہ دینے کی اجازت نہیں دے گا۔

ذاتی انوینٹری کے لئے خود تجزیہ سوالنامہ

1. کیا میں نے وہ ہدف حاصل کر لیا ہے جو میں نے اس سال کے لئے اپنے مقصد کے طور پر قائم کیا تھا؟ (آپ کو اپنی زندگی کے اہم مقصد کے ایک حصے کے طور پر حاصل کرنے کے لئے ایک مخصوص سالانہ مقصد کے ساتھ کام کرنا چاہیئے).
2. کیا میں نے بہترین ممکنہ معیار کی خدمت فراہم کی ہے جس کے میں قابل تھا ، یا کیا میں اس خدمت کے کسی حصے کو بہتر بنا سکتا تھا؟

3. کیا میں نے سب سے زیادہ ممکنہ مقدار میں خدمت فراہم کی ہے
جس کی میں صلاحیت رکھتا تھا؟
4. کیا میرے طرز عمل کی روح ہر وقت ہم آہنگ اور تعاون
پر مبنی رہی ہے؟
5. کیا میں نے پروکرسٹینیشن کی عادت کو اپنی کارکردگی کو کم کرنے کی
اجازت دی ہے، اور اگر ایسا ہے تو، کس حد تک؟
6. کیا میں نے اپنی شخصیت کو بہتر بنایا ہے، اور اگر ایسا ہے تو، کس طرح سے؟
7. کیا میں تکمیل تک اپنے منصوبوں پر عمل کرنے میں ثابت قدم رہا
ہوں؟
8. کیا میں نے فوری طور پر اور یقینی طور پر تمام مواقع پر فیصلے کیے
ہیں؟
9. کیا میں نے اپنی کارکردگی کو کم کرنے کے لئے چھ بنیادی خوفوں
میں سے کسی ایک یا زیادہ کی اجازت دی ہے؟
10. کیا میں یا تو "حد سے زیادہ محتاط" تھا یا "کم محتاط" تھا؟
11. کیا کام میں اپنے ساتھیوں کے ساتھ میرے تعلقات خوشگوار، یا
ناخوشگوار رہے ہیں؟ اگر یہ ناگوار تھا، تو کیا غلطی جزوی طور پر تھی، یا
مکمل طور پر میری تھی؟

12. کیا میں نے کوشش کی کمی کی وجہ سے اپنی کوئی توانائی ضائع کردی ہے؟

13. کیا میں تمام موضوعات کے ساتھ میل جول میں کھلے ذہن اور رواداررہا ہوں؟

14. میں نے خدمت پیش کرنے کی اپنی صلاحیت کو کس طرح بہتر بنایا ہے؟

15. کیا میں اپنی کسی عادت میں غیر مطمئن رہا ہوں؟

16. کیا میں نے کھلے عام یا خفیہ طور پر ای جی او ٹی آئی ایس ایم کی کسی بھی شکل کا اظہار کیا ہے؟

17. کیا میرے ساتھیوں کے ساتھ میرا رویہ ایسا تھا کہ اس نے انہیں میری عزت کرنے پر مجبور کیا ہے؟

18. کیا میری رائے اور فیصلے قیاس آرائی، یا تجزیے اور سوچ کی درستگی پر مبنی ہیں؟

19. کیا میں نے اپنے وقت، اپنے اخراجات اور اپنی آمدنی کے بجٹ کی عادت پر عمل کیا ہے، اور کیا میں ان بجٹوں میں قدامت پسند رہا ہوں؟

20. میں نے غیر منافع بخش کوششوں کے لئے کتنا وقت وقف کیا ہے جسے میں بہتر فائدہ اٹھانے کے لئے استعمال کرسکتا تھا؟

21. میں کس طرح اپنے وقت کا دوبارہ بجٹ بنا سکتا ہوں، اور اپنی

عادات کو تبدیل کر سکتا ہوں تاکہ میں آنے والے سال کے دوران
زیادہ موثر ہو جاؤں؟

22. کیا میں کسی ایسے عمل کا مرتکب ہوا ہوں جسے میرے ضمیر نے منظور نہ کیا ہو؟

23. میں نے کس طرح زیادہ خدمت اور بہتر خدمت کی ہے جس کے لئے مجھے ادائیگی کی گئی تھی؟

24. کیا میں نے کسی کے ساتھ ناانصافی کی ہے اور اگر ایسا ہے تو کس طرح؟

25. اگر میں اس سال کے لئے اپنی خدمات کا خریدار ہوتا، تو کیا میں اپنی خریداری سے مطمئن ہوتا؟

26. کیا میں صحیح پیشہ میں ہوں، اور اگر نہیں، تو کیوں نہیں؟

27. کیا میری خدمات کا خریدار میری خدمات سے مطمئن ہے، اور اگر نہیں، تو کیوں نہیں؟

28. کامیابی کے بنیادی اصولوں پر میری موجودہ درجہ بندی کیا ہے؟ (اس درجہ بندی کو منصفانہ اور واضح طور پر بنائیں، اور اسے کسی ایسے شخص سے چیک کروائیں جو اسے درست طریقے سے کرنے کے لئے کافی ہمت رکھتا ہے).

اس باب کے ذریعہ فراہم کردہ معلومات کو پڑھنے اور ضم کرنے کے بعد، اب آپ اپنی ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے لئے ایک عملی منصوبہ بنانے کے لئے تیار ہیں۔ اس باب

میں ذاتی خدمات کی فروخت کی منصوبہ بندی میں ضروری ہر اصول کی مناسب وضاحت ملے گی ، جس میں قیادت کی اہم خصوصیات بھی شامل ہیں۔ قیادت میں ناکامی کی سب سے عام وجوہات، قیادت کے مواقع کے شعبوں کی وضاحت، زندگی کے تمام شعبوں میں ناکامی کی بنیادی وجوہات، اور اہم سوالات جو خود تجزیہ میں استعمال کیے جانے چاہئیں. درست معلومات کی اس وسیع اور تفصیلی پریزنٹیشن کو شامل کیا گیا ہے ، کیونکہ اس کی ضرورت ان سب کو ہوگی جو ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے ذریعہ دولت جمع کرنا شروع کریں گے۔ جن لوگوں نے اپنی قسمت کھو دی ہے ، اور جو ابھی پیسہ کمانا شروع کر رہے ہیں ، ان کے پاس دولت کے بدلے میں پیش کرنے کے لئے ذاتی خدمات کے علاوہ کچھ نہیں ہے ، لہذا یہ ضروری ہے کہ ان کے پاس بہترین فائدہ کے لئے خدمات کی مارکیٹنگ کے لئے ضروری عملی معلومات دستیاب ہوں۔

اس باب میں شامل معلومات ان تمام لوگوں کے لئے بہت اہمیت کی حامل ہوں گی جو کسی بھی کالنگ میں قیادت حاصل کرنے کے خواہشمند ہیں۔ یہ خاص طور پر ان لوگوں کے لئے مددگار ثابت ہوگا جو کاروباری یا صنعتی ایگزیکٹو کے طور پر اپنی خدمات کی مارکیٹنگ کرنا چاہتے ہیں۔

یہاں فراہم کردہ معلومات کو مکمل طور پر ضم کرنے اور سمجھنے سے کسی کی اپنی خدمات کی مارکیٹنگ میں مدد ملے گی ، اور اس سے کسی کو زیادہ تجزیاتی اور لوگوں کا فیصلہ کرنے کے قابل بننے میں بھی مدد ملے گی۔ یہ معلومات ملازمین کے انتخاب، اور موثر تنظیموں کی دیکھ بھال کے ذمہ دار اہلکاروں کے ڈائریکٹرز، روزگار کے مینیجرز، اور دیگر ایگزیکٹوز

کے لئے انمول ہوں گی. اگر آپ کو اس بیان پر شک ہو تو اس کی صداقت کی جانچ کریں۔

اٹھائیں خود تجزیہ سوالات کے تحریری طور پر جواب ات دیں۔ یہ دلچسپ اور منافع بخش دونوں ہوسکتا ہے ، اگرچہ آپ کو بیان کی صداقت پر شک نہیں ہے۔

کہاں اور کیسے کسی کو دولت جمع کرنے کے مواقع مل سکتے ہیں

اب جب ہم نے ان اصولوں کا تجزیہ کر لیا ہے جن کے ذریعہ دولت جمع کی جا سکتی ہے، تو ہم فطری طور پر پوچھتے ہیں، "ان اصولوں کو لاگو کرنے کے لئے کسی کو سازگار مواقع کہاں مل سکتے ہیں؟" بہت اچھی طرح، آیئے انوینٹری لیتے ہیں اور دیکھتے ہیں کہ ریاستہائے متحدہ امریکہ دولت کے خواہاں شخص کو کیا پیش کرتا ہے، چاہے وہ بڑا ہو یا چھوٹا۔

سب سے پہلے ہم سب کو یاد رکھنا چاہیے کہ ہم ایک ایسے ملک میں رہتے ہیں جہاں *قانون کی پاسداری کرنے والے ہر شہری کو سوچنے کی آزادی اور عمل کی آزادی حاصل ہے۔* ہم میں سے زیادہ تر نے کبھی بھی اس آزادی کے فوائد کی فہرست نہیں لی ہے. ہم نے کبھی بھی اپنی لامحدود آزادی کا موازنہ دوسرے ممالک کی محدود آزادی سے نہیں کیا۔

یہاں ہمیں فکر کی آزادی ہے، تعلیم کے انتخاب اور لطف اندوزی میں آزادی ہے، مذہب میں آزادی ہے، سیاست میں آزادی ہے، کاروبار، پیشے یا پیشے کے انتخاب میں آزادی ہے، بغیر چھیڑ چھاڑ کے جمع کرنے اور ملکیت کرنے کی آزادی ہے، سب وہ جائیداد جو ہم جمع کر سکتے ہیں، اپنی رہائش کی جگہ کا انتخاب کرنے کی آزادی،

شادی میں آزادی، تمام نسلوں کے لئے مساوی مواقع کے ذریعے آزادی، ایک ریاست سے دوسری ریاست میں سفر کی آزادی، کھانے کے انتخاب میں آزادی، اور آزادی

زندگی میں کسی بھی اسٹیشن کا مقصد حاصل کرنا جس کے لئے ہم نے تیاری کی ہے خود، یہاں تک کہ ریاستہائے متحدہ امریکہ کی صدارت کے لئے بھی.

ہمارے پاس آزادی کی دوسری شکلیں ہیں، لیکن یہ فہرست پرندوں کو سب سے اہم کا نظارہ فراہم کرے گی، جو اعلی درجے کے مواقع کی تشکیل کرتی ہے. آزادی کا یہ فائدہ زیادہ واضح ہے کیونکہ ریاستہائے متحدہ امریکہ واحد ملک ہے جو ہر شہری کو ضمانت دیتا ہے ، چاہے وہ مقامی پیدا ہوا ہو یا فطری ، آزادی کی فہرست اتنی وسیع اور متنوع ہے۔

اس کے بعد، آیئے ہم کچھ نعمتوں کو بیان کرتے ہیں جو ہماری وسیع پیمانے پر آزادی نے ہمارے ہاتھوں میں رکھی ہیں۔ مثال کے طور پر اوسط امریکی خاندان (یعنی اوسط آمدنی کا خاندان) کو لیجیے اور اس موقع اور بہت سی زمین میں خاندان کے ہر رکن کو دستیاب فوائد کا خلاصہ کریں!

أ. کھانا. سوچ اور عمل کی آزادی کے ساتھ ساتھ خوراک، لباس اور رہائش، زندگی کی تین بنیادی ضروریات آتی ہیں۔

ہماری آفاقی آزادی کی وجہ سے اوسط امریکی خاندان کے پاس دنیا میں کہیں بھی اور اس کی مالی حدود کے اندر قیمتوں پر کھانے کا بہترین انتخاب دستیاب ہے۔

نیویارک شہر کے ٹائمز اسکوائر ضلع کے وسط میں رہنے والے دو افراد پر مشتمل ایک خاندان، جو کھانے پینے کی اشیاء کی پیداوار کے ذریعہ سے بہت دور تھا، نے ایک سادہ ناشتے کی قیمت کا محتاط جائزہ لیا، جس کا یہ حیرت انگیز نتیجہ سامنے آیا:

کھانے پینے کی اشیاء۔ ناشتے کی میز پر قیمت: انگور

کے پھلوں کا رس، (فلوریڈا سے)............................02

ریپلڈ گیہوں کا ناشتہ کھانا (کنساس فارم)...................... 02

چائے (چین سے)....................................02

کیلے (جنوبی امریکہ سے).................................... ½02

ٹوسٹڈ روٹی (کنساس فارم سے)............................... 01

تازہ ملک کے انڈے (یوٹاہ سے).............................07

چینی (کیوبا، یا یوٹاہ سے)...................................½00

مکھن اور کریم (نیو انگلینڈ سے)............................. 03

عظیم مجموعی........20

ایک ایسے ملک میں کھانا حاصل کرنا بہت مشکل نہیں ہے جہاں دو افراد ناشتہ کر سکتے ہیں جس میں وہ سب کچھ شامل ہوسکتا ہے جو وہ چاہتے ہیں یا جس کی ضرورت ہے! غور کریں کہ یہ سادہ ناشتہ چین، جنوبی امریکہ، یوٹاہ، کنساس اور نیو انگلینڈ ریاستوں سے کسی عجیب و غریب جادو (؟) کے ذریعہ جمع کیا گیا تھا، اور ناشتے کی میز پر، کھانے کے لئے تیار، امریکہ کے سب سے زیادہ بھیڑ بھاڑ والے شہر کے بالکل وسط میں، انتہائی عاجز مزدور کے ذریعہ اچھی قیمت پر پہنچایا گیا تھا.

لاگت میں تمام وفاقی، ریاستی اور شہری ٹیکس شامل تھے! (یہ ایک حقیقت ہے کہ سیاست دانوں نے اس وقت اس کا ذکر نہیں کیا جب وہ ووٹروں سے اپنے مخالفین کو عہدے سے ہٹانے کے لیے پکار رہے تھے کیونکہ لوگوں کو موت کے گھاٹ اتارا جا رہا تھا)۔

ب.پناہ. یہ خاندان ایک آرام دہ اپارٹمنٹ میں رہتا ہے، جسے بھاپ سے گرم کیا جاتا ہے، بجلی سے روشن کیا جاتا ہے، کھانا پکانے کے لیے گیس فراہم کی جاتی ہے، یہ سب 65.00 ڈالر ماہانہ پر ہوتا ہے۔ ایک چھوٹے سے شہر میں ، یا نیو یارک شہر کے زیادہ کم آباد حصے میں ، ایک ہی اپارٹمنٹ 20.00 ڈالر ماہانہ تک ہوسکتا ہے۔

کھانے کے تخمینے میں ناشتے کے لئے جو ٹوسٹ انھوں نے کھایا تھا وہ ایک برقی ٹوسٹر پر ٹوسٹ کیا گیا تھا، جس کی قیمت صرف چند ڈالر تھی ، اپارٹمنٹ کو ویکیوم سویپر سے صاف کیا جاتا ہے جو بجلی سے چلتا ہے۔ گرم اور ٹھنڈا پانی باورچی خانے اور باتھ روم میں ہر وقت دستیاب ہے۔ کھانے کو ریفریجریٹر میں ٹھنڈا رکھا جاتا ہے جو بجلی سے چلتا ہے۔ بیوی اپنے بالوں کو گھماتی ہے، اپنے کپڑے دھوتی ہے اور انہیں آسانی سے چلائے جانے والے برقی آلات سے استری کرتی ہے، دیوار میں پلگ چسپاں کرکے حاصل ہونے والی طاقت پر۔ شوہر بجلی کے شیور کے ساتھ شیو کرتا ہے، اور وہ دنیا بھر سے تفریح حاصل کرتی ہیں، اگر وہ چاہیں تو، بغیر کسی قیمت کے، صرف اپنے ریڈیو کا ڈائل موڑ کر.

اس اپارٹمنٹ میں دیگر سہولیات بھی ہیں، لیکن مندرجہ بالا فہرست اس آزادی کے کچھ ٹھوس ثبوتوں کا منصفانہ اندازہ دے گی جس سے ہم، امریکہ کے لطف اندوز ہوتے ہیں. (اور یہ نہ تو سیاسی اور نہ ہی معاشی پروپیگنڈا ہے)۔

ت. کپڑے. ریاستہائے متحدہ امریکہ میں کہیں بھی، اوسط لباس کی ضروریات کی حامل عورت سالانہ 200.00 ڈالر سے کم پر بہت آرام سے اور صاف ستھرے کپڑے پہن سکتی ہے، اور اوسط مرد اسی طرح یا اس سے بھی کم لباس پہن سکتا ہے.

خوراک، لباس اور رہائش کی صرف تین بنیادی ضروریات کا ذکر کیا گیا ہے۔ ایک اوسط امریکی شہری کو معمولی کوشش کے بدلے میں دیگر مراعات اور فوائد دستیاب ہیں ، جو روزانہ آٹھ گھنٹے سے زیادہ محنت نہیں کرتے ہیں۔ ان میں سے آٹوموبائل نقل و حمل کا استحقاق ہے ، جس کے ساتھ کوئی بھی بہت کم قیمت پر اپنی مرضی سے جا سکتا ہے اور آ سکتا ہے۔

ایک عام امریکی کے پاس جائیداد کے حقوق کا تحفظ ہے جو دنیا کے کسی دوسرے ملک میں نہیں پایا جاتا ہے۔ وہ اپنا اضافی پیسہ اس یقین دہانی کے ساتھ بینک میں رکھ سکتا ہے کہ اس کی حکومت اس کی حفاظت کرے گی، اور اگر بینک ناکام ہوجاتا ہے تو اس کا بھلا کر سکتا ہے۔ اگر کوئی امریکی شہری ایک ریاست سے دوسری ریاست جانا چاہتا ہے تو اسے پاسپورٹ کی ضرورت نہیں ہے، کسی کی اجازت کی ضرورت نہیں ہے۔ وہ جب چاہے جا سکتا ہے اور اپنی مرضی سے واپس آ سکتا ہے۔

اس کے علاوہ، وہ ٹرین، نجی آٹوموبائل، بس، ہوائی جہاز، یا جہاز سے سفر کر سکتا ہے، جیسا کہ اس کی جیب بک اجازت دیتا ہے۔ جرمنی، روس، اٹلی اور زیادہ تر دیگر یورپی اور مشرقی ممالک میں، لوگ اتنی آزادی کے ساتھ، اور اتنی کم قیمت پر سفر نہیں کر سکتے ہیں.

وہ "معجزہ" جس نے یہ نعمتیں فراہم کیں

ہم اکثر سیاست دانوں کو امریکہ کی آزادی کا اعلان کرتے ہوئے سنتے ہیں، جب وہ ووٹ مانگتے ہیں، لیکن شاذ و نادر ہی وہ اس "آزادی" کے منبع یا نوعیت کے تجزیے کے لئے وقت نکالتے ہیں یا مناسب کوشش کرتے ہیں۔ میرے پاس کوئی کلہاڑی نہیں ہے، اظہار کرنے کے لئے کوئی بغض نہیں ہے، کوئی مذموم مقصد نہیں ہے، مجھے اس پراسرار، تجریدی، بہت غلط سمجھی جانے والی "کچھ" کا کھل کر تجزیہ کرنے کا اعزاز حاصل ہے جو امریکہ کے ہر شہری کو کسی بھی دوسرے ملک کے مقابلے میں زیادہ نعمتیں، دولت جمع کرنے کے زیادہ مواقع، ہر فطرت کی زیادہ آزادی دیتا ہے۔

مجھے اس غیبی طاقت کے منبع اور نوعیت کا تجزیہ کرنے کا حق حاصل ہے، کیونکہ میں ایک چوتھائی صدی سے زیادہ عرصے سے اس طاقت کو منظم کرنے والے بہت سے افراد کو جانتا ہوں اور جانتا ہوں، اور بہت سے لوگ جو اب اس کی دیکھ بھال کے ذمہ دار ہیں.

انسانیت کے اس پراسرار محسن کا نام کیپیٹل ہے!

سرمایہ صرف پیسے پر مشتمل نہیں ہے ، بلکہ خاص طور پر مردوں کے انتہائی منظم ، ذہین گروہوں پر مشتمل ہے جو عوام کی بھلائی کے لئے اور اپنے لئے منافع بخش طریقے سے پیسے کے استعمال کے طریقوں اور ذرائع کی منصوبہ بندی کرتے ہیں۔

ان گروپوں میں سائنسدان، اساتذہ، کیمسٹ، موجد، کاروباری تجزیہ کار، پبلسٹی مین، نقل و حمل کے ماہرین، اکاؤنٹنٹس، وکلاء، ڈاکٹر، اور مرد اور خواتین دونوں شامل ہیں جو

صنعت اور کاروبار کے تمام شعبوں میں انتہائی خصوصی علم رکھتے ہیں. وہ کوشش کے نئے شعبوں میں پیش قدمی کرتے ہیں، تجربات کرتے ہیں اور آگے بڑھاتے ہیں۔ وہ کالجوں، ہسپتالوں، سرکاری اسکولوں کی مدد کرتے ہیں، اچھی سڑکیں تعمیر کرتے ہیں، اخبارات شائع کرتے ہیں، حکومت کی زیادہ تر لاگت ادا کرتے ہیں، اور انسانی ترقی کے لئے ضروری کثیر الجہتی تفصیلات کا خیال رکھتے ہیں. مختصرا کہا جائے تو سرمایہ دار تہذیب کے دماغ ہوتے ہیں کیونکہ وہ اس پورے تانے بانے کو فراہم کرتے ہیں جس میں تعلیم، روشن خیالی اور انسانی ترقی شامل ہوتی ہے۔

پیسہ، دماغ کے بغیر، ہمیشہ خطرناک ہے. مناسب طریقے سے استعمال کیا جاتا ہے، یہ تہذیب کا سب سے اہم ضروری ہے. یہاں بیان کردہ سادہ ناشتہ نیو یارک کے خاندان کو ایک دم پر یا کسی /ورقیمت پر نہیں پہنچایا جا سکتا تھا، اگر منظم سرمائے نے انہیں چلانے کے لئے مشینری، بحری جہاز، ریلوے اور تربیت یافتہ افراد کی بڑی فوجیں فراہم نہ کی ہوتی۔

منظم سرمائے کی اہمیت کا تھوڑا سا اندازہ اس بات سے لگایا جا سکتا ہے کہ وہ اپنے آپ کو سرمائے کی مدد کے بغیر جمع کرنے اور نیو یارک شہر کے خاندان تک پہنچانے کی ذمہ داری کے بوجھ تلے دبے ہوئے ہیں۔

چائے کی فراہمی کے لئے، آپ کو چین یا ہندوستان کا سفر کرنا پڑے گا، دونوں امریکہ سے بہت دور ہیں. جب تک کہ آپ ایک بہترین تیراک نہ ہوں، آپ کریں گے

گول سفر کرنے سے پہلے تھک جائیں۔ پھر، ایک اور مسئلہ بھی آپ کا سامنا کرے گا. آپ پیسے کے لئے کیا استعمال کریں گے، بھلے ہی آپ کے پاس سمندر میں تیرنے کی جسمانی برداشت ہو؟

چینی کی فراہمی کے لئے، آپ کو کیوبا کے لئے ایک اور طویل تیراکی کرنی ہوگی، یا یوٹاہ کے چینی چقندر سیکشن تک ایک لمبی پیدل چلنا ہوگا. لیکن اس کے باوجود، آپ چینی کے بغیر واپس آسکتے ہیں، کیونکہ چینی پیدا کرنے کے لئے منظم کوشش اور پیسہ ضروری ہے، اس کے بارے میں کچھ بھی نہیں کہنا کہ اسے صاف کرنے، منتقل کرنے اور ریاستہائے متحدہ میں کہیں بھی ناشتے کی میز پر پہنچانے کی ضرورت ہے.

انڈے، آپ نیو یارک شہر کے قریب برن یارڈ سے آسانی سے پہنچا سکتے تھے، لیکن آپ کو فلوریڈا تک بہت لمبا پیدل چلنا پڑے گا اور واپس جانا پڑے گا، اس سے پہلے کہ آپ دو گلاس انگور کا جوس پیش کر سکیں۔

جب آپ گندم کی روٹی کے چار ٹکڑوں کے پیچھے جاتے تھے تو آپ کو کنساس یا گندم پیدا کرنے والی دوسری ریاستوں میں سے کسی ایک کے لئے ایک اور طویل پیدل چلنا پڑتا تھا۔

ریلڈ ویٹ بسکٹ کو مینو سے خارج کرنا پڑے گا ، کیونکہ وہ مردوں کی تربیت یافتہ تنظیم اور مناسب مشینری کی محنت کے بغیر دستیاب نہیں ہوں گے ، جو سب سرمائے کا مطالبہ کرتے ہیں۔

آرام کرتے ہوئے، آپ جنوبی امریکہ میں ایک اور چھوٹی سی تیرنے کے لئے روانہ

ہوسکتے ہیں، جہاں آپ کچھ کیلیے اٹھاتے ہیں، اور واپسی پر، آپ ایک ڈیری کے ساتھ قریبی کھیت میں تھوڑی سی چہل قدمی کرسکتے ہیں اور کچھ مکھن اور کریم لے سکتے ہیں. پھر آپ کا نیو یارک شہر کا خاندان بیٹھنے اور ناشتے سے لطف اندوز ہونے کے لئے تیار ہوگا ، اورآپ اپنی محنت کے لئے / اپنے دو ڈائمز جمع کرسکتے ہیں!

مضحکہ خیز لگتا ہے، ہے نا؟ ٹھیک ہے، بیان کردہ طریقہ کار ہی وہ واحد ممکنہ طریقہ ہوگا جس سے کھانے کی ان سادہ اشیاء کو نیو یارک شہر کے دل تک پہنچایا جا سکتا ہے، اگر ہمارے پاس سرمایہ دارانہ نظام نہ ہو۔

اس سادہ ناشتے کی فراہمی میں استعمال ہونے والے ریل ویز اور بھاپ کے جہازوں کی تعمیر اور دیکھ بھال کے لئے درکار رقم اتنی بڑی ہے کہ یہ کسی کے تصور کو حیران کر دیتی ہے۔ یہ کروڑوں ڈالر کا ہے، جہازوں اور ٹرینوں کو چلانے کے لئے درکار تربیت یافتہ ملازمین کی فوجوں کا ذکر کرنے کی ضرورت نہیں ہے. لیکن، نقل و حمل سرمایہ دارانہ امریکہ میں جدید تہذیب کے تقاضوں کا صرف ایک حصہ ہے. اس سے پہلے کہ وہاں لے جانے کے لئے کچھ ہو، کچھ زمین سے اگایا جانا چاہیئے، یا مارکیٹ کے لئے تیار اور تیار کیا جانا چاہیئے. اس کے لیے سامان، مشینری، باکسنگ، مارکیٹنگ اور لاکھوں مرد و خواتین کی اجرتوں کے لیے مزید کروڑوں ڈالر درکار ہوتے ہیں۔

بھاپ کے جہاز اور ریل ویز زمین سے نہیں نکلتے ہیں اور خود بخود کام کرتے ہیں۔ وہ تہذیب کی دعوت کے جواب میں آتے ہیں، ان لوگوں کی محنت اور چالاکی اور منظم صلاحیت کے ذریعے جو تخیل، ایمان رکھتے ہیں،

جوش، فیصلہ، ثابت قدمی! ان لوگوں کو سرمایہ دار کہا جاتا ہے۔ وہ تعمیر، تعمیر، حصول، مفید خدمت فراہم کرنے، منافع کمانے اور دولت جمع کرنے کی خواہش سے متاثر ہوتے ہیں. اور، کیونکہ وہ خدمت کرتے ہیں جس کے بغیر کوئی تہذیب نہیں ہوگی، انہوں نے کہا وہ خود کو عظیم دولت کی راہ میں ڈالتے ہیں۔

صرف ریکارڈ کو سادہ اور قابل فہم رکھنے کے لئے، میں یہ کہنا چاہوں گا کہ یہ سرمایہ دار وہی لوگ ہیں جن کے بارے میں ہم میں سے زیادہ تر نے صابن باکس بولنے والوں کو بولتے سنا ہے۔ یہ وہی لوگ ہیں جن کو بنیاد پرست، دھوکے باز، بددیانت سیاست دان اور رشوت خور مزدور رہنما "شکاری مفادات" یا "وال اسٹریٹ" کہتے ہیں۔

میں مردوں کے کسی گروپ یا معاشیات کے کسی نظام کے حق میں یا اس کے خلاف کوئی مختصر بیان پیش کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں۔ میں اجتماعی سودے بازی کی مذمت کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں جب میں "مزدور رہنماؤں کو گرافٹنگ" کا حوالہ دیتا ہوں اور نہ ہی میرا مقصد سرمایہ داروں کے طور پر جانے جانے والے تمام افراد کو صحت کا صاف بل دینا ہے۔

اس کتاب کا مقصد ایک ایسا مقصد ہے جس کے لیے میں نے ایک چوتھائی صدی سے زیادہ عرصے تک وفاداری سے کام لیا ہے اور یہ ان تمام لوگوں کے سامنے پیش کرنا ہے جو علم کے خواہاں ہیں، وہ سب سے قابل بھروسہ فلسفہ ہے جس کے ذریعے لوگ اپنی مرضی کے مطابق دولت جمع کر سکتے ہیں۔

میں نے یہاں سرمایہ دارانہ نظام کے معاشی فوائد کا تجزیہ کیا ہے جس کا مقصد یہ ظاہر کرنا ہے:

1. یہ کہ دولت کی تلاش کرنے والے تمام لوگوں کو اپنے آپ کو اس نظام کے مطابق ڈھالنا ہوگا جو بڑے یا چھوٹے تمام طریقوں کو کنٹرول کرتا ہے، اور
2. اس تصویر کے اس پہلو کو پیش کرنا جو سیاست دانوں اور جمہوریت پسندوں کی طرف سے دکھایا جا رہا ہے جو جان بوجھ کر منظم سرمائے کا حوالہ دے کر ان مسائل کو نظر انداز کرتے ہیں جیسے یہ کوئی زہریلی چیز ہو۔

یہ ایک سرمایہ دارانہ ملک ہے، یہ سرمائے کے استعمال کے ذریعے تیار کیا گیا تھا، اور ہم جو آزادی اور مواقع کی نعمتوں سے فائدہ اٹھانے کے حق کا دعویٰ کرتے ہیں، ہم جو یہاں دولت جمع کرنا چاہتے ہیں، یہ بھی جانتے ہیں کہ اگر منظم سرمائے نے یہ فوائد فراہم نہ کیے ہوتے تو ہمیں نہ تو دولت اور نہ ہی مواقع دستیاب ہوتے۔

بیس سال سے زیادہ عرصے سے انتہا پسندوں، خود غرض سیاست دانوں، دھوکے بازوں، ٹیڑھے مزدور رہنماؤں اور بعض اوقات مذہبی رہنماؤں کے لیے 'وال اسٹریٹ، منی چینجرز اور بگ بزنس' پر تنقید کرنا کسی حد تک مقبول اور بڑھتا ہوا مشغلہ رہا ہے۔

یہ عمل اس قدر عام ہو گیا کہ ہم نے کاروباری بحران کے دوران اعلیٰ سرکاری عہدیداروں کو سستے سیاست دانوں اور مزدور رہنماؤں کے ساتھ قطار وں میں کھڑے ہونے کا ناقابل یقین نظارہ دیکھا، جس کا مقصد صنعتی امریکہ کو دنیا کا امیر ترین ملک بنانے والے نظام کا کھلم کھلا گلا گھونٹنا تھا۔ یہ لائن اپ اتنی عام اور اتنی منظم تھی کہ اس نے امریکہ کے اب تک کے بدترین ڈپریشن کو طول دیا۔ اس سے لاکھوں مردوں کو ان کی نوکریوں کا نقصان اٹھانا پڑا، کیونکہ یہ نوکریاں صنعتی اور سرمایہ دارانہ نظام کا حصہ تھیں جو ملک کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتی ہیں۔

سرکاری عہدیداروں اور خود غرض افراد کے اس غیر معمولی اتحاد کے دوران جو امریکی صنعت کے نظام پر "اوپن سیزن" کا اعلان کرکے منافع کمانے کی کوشش کر رہے تھے، ایک خاص قسم کے مزدور رہنما نے سیاست دانوں کے ساتھ اتحاد کیا اور ووٹروں کو اس قانون سا زی کے بدلے میں رائے دہندگان تک پہنچانے کی پیش کش کی جس کا مقصد مردوں کو تعداد کی منظم طاقت کے ذریعے صنعت سے دولت چھیننے کی اجازت دینا تھا۔ ایک منصفانہ دن کی تنخواہ کے لئے منصفانہ دن کا کام دینے کے بہتر طریقہ کے بجائے.

ملک بھر میں لاکھوں مرد و خواتین اب بھی بغیر کچھ دیے حاصل کرنے کی کوشش کے اس مقبول مشغلے میں مصروف ہیں۔ ان میں سے کچھ مزدور یونینوں کے ساتھ قطار میں کھڑے ہیں، جہاں وہ کم اوقات اور زیادہ تنخواہ کا مطالبہ کرتے ہیں! دوسرے لوگ کام کرنے کی زحمت بالکل نہیں اٹھاتے۔ وہ حکومت سے ریلیف کا مطالبہ کرتے ہیں اور

اسے حاصل کر رہے ہیں۔ آزادی کے ان کے حقوق کے بارے میں ان کے خیال کا مظاہرہ نیو یارک شہر میں کیا گیا تھا، جہاں "امدادی فائدہ اٹھانے والوں" کے ایک گروپ نے پوسٹ ماسٹر کے پاس پرتشدد شکایت درج کرائی تھی، کیونکہ پوسٹ مین نے انہیں صبح 7:30 بجے سرکاری امدادی چیک فراہم کرنے کے لئے بیدار کیا تھا۔ انہوں نے مطالبہ کیا کہ ترسیل کا وقت 10:00 بجے تک مقرر کیا جائے۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو یہ سمجھتے ہیں کہ دولت محض ان لوگوں کے عمل سے جمع کی جا سکتی ہے جو خود کو گروہوں میں منظم کرتے ہیں اور کم خدمت کے لئے زیادہ اجرت کا مطالبہ کرتے ہیں، اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو صبح سویرے آپ کو رقم پہنچانے کے بعد بغیر کسی پریشانی کے حکومتی ریلیف کا مطالبہ کرتے ہیں، اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو قوانین کی منظوری کے بدلے سیاست دانوں کو اپنے ووٹ وں کی تجارت کرنے پر یقین رکھتے ہیں۔ سرکاری خزانے پر چھاپے مار کر، آپ اپنے عقیدے پر قائم رہ سکتے ہیں، اس بات کا علم رکھتے ہوئے کہ کوئی بھی آپ کو پریشان نہیں کرے گا، کیونکہ یہ ایک آزاد ملک ہے جہاں ہر آدمی اپنی طرح سوچ سکتا ہے.

پلیز، جہاں تقریبا ہر کوئی بہت کم کوشش کے ساتھ رہ سکتا ہے، جہاں بہت سے لوگ بغیر کسی کام کے اچھی طرح سے رہ سکتے ہیں.

تاہم، آپ کو اس آزادی کے بارے میں مکمل سچائی معلوم ہونی چاہیئے جس پر بہت سے لوگ فخر کرتے ہیں، اور بہت کم سمجھتے ہیں. یہ جتنا عظیم ہے، جہاں تک یہ ہے

یہ جتنی بھی مراعات فراہم کرتا ہے، وہ کوشش کے بغیر دولت حاصل نہیں کر سکتا اور نہ ہی لا سکتا ہے۔

دولت جمع کرنے اور قانونی طور پر رکھنے کا صرف ایک قابل بھروسہ طریقہ ہے، اور وہ ہے مفید خدمت فراہم کرنا۔ ایسا کوئی نظام نہیں بنایا گیا جس کے ذریعے انسان محض تعداد کی طاقت سے یا بدلے میں کسی نہ کسی شکل کے مساوی قیمت دیے بغیر قانونی طور پر دولت حاصل کر سکے۔

ایک اصول ہے جسے معاشیات کا قانون کہا جاتا ہے! یہ ایک نظریے سے بڑھ کر ہے۔ یہ ایک ایسا قانون ہے جسے کوئی آدمی شکست نہیں دے سکتا۔

اصول کا نام اچھی طرح سے نشان زد کریں، اور اسے یاد رکھیں، کیونکہ یہ تمام سیاست دانوں اور سیاسی مشینوں سے کہیں زیادہ طاقتور ہے. یہ تمام مزدور یونینوں کے کنٹرول سے اوپر اور باہر ہے۔ اسے دھوکہ نہیں دیا جا سکتا، نہ ہی اس پر اثر انداز کیا جا سکتا ہے اور نہ ہی کسی بھی کال میں خود ساختہ رہنماؤں کے ذریعے رشوت دی جا سکتی ہے۔ اس کے علاوہ، اس میں ایک سب دیکھنے والی آنکھ ہے، اور بک کیپنگ کا ایک کامل نظام ہے.

جس میں ہر انسان کے لین دین کا درست حساب رکھا جاتا ہے جو بغیر دیے حاصل کرنے کی کوشش کے کاروبار میں مصروف ہوتا ہے۔ جلد یا بدیر اس کے آڈیٹرز آس پاس آتے ہیں، بڑے اور چھوٹے دونوں افراد کے ریکارڈ کو دیکھتے ہیں، اور اکاؤنٹنگ کا مطالبہ کرتے

ہیں۔

"وال اسٹریٹ، بگ بزنس، کیپٹل پریڈیٹری مفادات" یا آپ اس نظام کو جو بھی نام دینے کا انتخاب کرتے ہیں جس نے ہمیں امریکی آزادی دی ہے، ان لوگوں کے ایک گروپ کی نمائندگی کرتا ہے جو معاشیات کے اس طاقتور قانون کو سمجھتے ہیں، احترام کرتے ہیں اور خود کو ڈھالتے ہیں! ان کا مالی تسلسل قانون کے احترام پر منحصر ہے۔

امریکہ میں رہنے والے زیادہ تر لوگ اس ملک، اس کے سرمایہ دارانہ نظام اور سب کو پسند کرتے ہیں۔ میں اعتراف کرتا ہوں کہ میں اس سے بہتر کسی ملک کو نہیں جانتا، جہاں کسی کو دولت جمع کرنے کے زیادہ مواقع مل سکتے ہیں۔ ان کے اعمال اور اعمال کو دیکھتے ہوئے، اس ملک میں کچھ ایسے بھی ہیں جو اسے پسند نہیں کرتے ہیں۔ یقیناً یہ ان کا استحقاق ہے۔ اگر وہ اس ملک، اس کے سرمایہ دارانہ نظام، اس کے لامحدود مواقع کو پسند نہیں کرتے ہیں، *تو انہیں اس سے چھٹکارا حاصل کرنے کا اعزاز حاصل ہے!* ہمیشہ دوسرے ممالک ہوتے ہیں، جیسے جرمنی، روس اور اٹلی، جہاں کوئی آزادی سے لطف اندوز ہونے کے لئے اپنا ہاتھ آزما سکتا ہے، اور کسی کو فراہم کردہ دولت جمع کرنا بہت خاص نہیں ہے۔

امریکہ دولت جمع کرنے کی تمام آزادی اور تمام مواقع فراہم کرتا ہے جس کی کسی بھی ایماندار شخص کو ضرورت ہوسکتی ہے۔ جب کوئی کھیل کی تلاش میں جاتا ہے تو وہ شکار کے میدانوں کا انتخاب کرتا ہے جہاں کھیل وافر مقدار میں ہوتا ہے۔ دولت کی تلاش کرتے وقت، ایک ہی اصول فطری طور پر حاصل ہوگا۔

اگر یہ دولت ہے جس کی آپ تلاش کر رہے ہیں تو ایک ایسے ملک کے امکانات کو
نظر انداز نہ کریں جس کے شہری اتنے امیر ہیں کہ اکیلی خواتین ہی لپ اسٹک، روگ اور
کاسمیٹکس پر سالانہ دو سو ملین ڈالر سے زیادہ خرچ کرتی ہیں۔ دو بار سوچیں، آپ کون ہیں

دولت کی تلاش میں، ایک ایسے ملک کے سرمایہ دارانہ نظام کو تباہ کرنے کی کوشش کرنے سے پہلے، جس کے شہری گریٹنگ کارڈز کے لئے سالانہ پچاس ملین ڈالر سے زیادہ خرچ کرتے ہیں، جس کے ساتھ وہ اپنی آزادی کی تعریف کرتے ہیں!

اگر آپ پیسے کی تلاش کر رہے ہیں تو احتیاط سے ایک ایسے ملک پر غور کریں جو سگریٹ پر سالانہ کروڑوں ڈالر خرچ کرتا ہے، جس سے ہونے والی آمدنی کا بڑا حصہ صرف چار بڑی کمپنیوں کو جاتا ہے جو "نان چیلینس" اور "خاموش اعصاب" کے اس قومی معمار کو سپلائی کرنے میں مصروف ہیں۔

ہر طرح سے ایک ایسے ملک پر بہت زیادہ غور کریں جس کے لوگ ہر سال پندرہ ملین ڈالر سے زیادہ خرچ کرتے ہیں اور شراب، منشیات اور دیگر کم طاقتور سافٹ ڈرنکس اور ہنستے ہوئے پانی کے لئے کچھ اضافی مل شیروں کو استعمال کرتے ہیں۔

ایک ایسے ملک سے فرار ہونے کی بہت جلدی نہ کریں جس کے لوگ رضاکارانہ طور پر ، یہاں تک کہ شوق سے ، فٹ بال ، بیس بال اور انعامی مقابلوں کے لئے سالانہ لاکھوں ڈالر دیتے ہیں۔

اور، ہر طرح سے، ایک ایسے ملک کی طرف سے اسٹک کریں جس کے باشندے چیونگم کے لئے سالانہ دس لاکھ ڈالر سے زیادہ خرچ کرتے ہیں، اور ایک ملین ڈالر حفاظتی ریزر بلیڈ کے لئے دیتے ہیں.

یہ بھی یاد رکھیں کہ یہ دولت جمع کرنے کے لئے دستیاب ذرائع کا آغاز ہے. صرف

چند عیش و عشرت اور غیر ضروری چیزوں کا ذکر کیا گیا ہے۔ لیکن، یاد رکھیں کہ ان چند اشیاء کی پیداوار، نقل و حمل اور مارکیٹنگ کا کاروبار لاکھوں مردوں اور عورتوں کو باقاعدگی سے روزگار فراہم کرتا ہے، جو اپنی خدمات کے لئے ماہانہ لاکھوں ڈالر وصول کرتے ہیں، اور اسے عیش و آرام اور ضروریات دونوں کے لئے آزادانہ طور پر خرچ کرتے ہیں.

خاص طور پر یاد رکھیں کہ سامان اور ذاتی خدمات کے اس سارے تبادلے کے پیچھے دولت جمع کرنے کے مواقع کی بہتات مل سکتی ہے۔ یہاں ہمارا امریکن فری ڈوم کسی کی مدد کے لیے آتا ہے۔ ان کاروباروں کو جاری رکھنے کے لئے ضروری کوششوں کے کسی بھی حصے میں شامل ہونے سے آپ یا کسی کو روکنے کے لئے کچھ بھی نہیں ہے. اگر کسی کے پاس اعلی ٹیلنٹ، تربیت، تجربہ ہو تو وہ بڑی مقدار میں دولت جمع کر سکتا ہے۔ جو لوگ اتنے خوش قسمت نہیں ہیں وہ کم مقدار میں جمع کرسکتے ہیں۔ کوئی بھی بہت معمولی مزدوری کے بدلے میں روزی کما سکتا ہے۔

تو - وہاں آپ موجود ہیں!

موقع نے اپنا سامان آپ کے سامنے پھیلا دیا ہے۔ فرنٹ پر قدم بڑھائیں ، منتخب کریں کہ آپ کیا چاہتے ہیں ، اپنا منصوبہ بنائیں ، منصوبے کو عملی جامہ پہنائیں ، اور مستقل مزاجی کے ساتھ پیروی کریں۔ "سرمایہ دارانہ" امریکہ باقی کام کرے گا۔ آپ اس پر بہت زیادہ انحصار کر سکتے ہیں - سرمایہ دارانہ امریکہ ہر ایک کو انشورنس دیتا ہے

فرد کو مفید خدمت پیش کرنے کا موقع، اور خدمت کی قیمت کے تناسب سے دولت جمع کرنے کا موقع.

"نظام" کسی کو بھی اس حق سے انکار نہیں کرتا ہے، لیکن وہ کسی چیز کا وعدہ نہیں کرتا ہے، اور نہ ہی کسی چیز کا وعدہ کر سکتا ہے، کیونکہ نظام، خود، معاشیات کے قانون کے ذریعہ ناقابل تنسیخ طور پر کنٹرول کیا جاتا ہے، جو نہ تو زیادہ دیر تک تسلیم کرتا ہے اور نہ ہی برداشت کرتا ہے.

معاشیات کا قانون قدرت نے منظور کیا تھا! ایسی کوئی سپریم کورٹ نہیں ہے جس میں اس قانون کی خلاف ورزی کرنے والے اپیل کر سکیں۔ قانون اس کی خلاف ورزی کے لئے دونوں سزائیں دیتا ہے، اور اس کی تعمیل کے لئے مناسب انعامات دیتا ہے، بغیر کسی مداخلت یا کسی انسان کی مداخلت کے امکان کے. اس قانون کو منسوخ نہیں کیا جا سکتا۔ یہ آسمان کے ستاروں کی طرح متعین ہے، اور اسی نظام کا ایک حصہ ہے جو ستاروں کو کنٹرول کرتا ہے.

کیا کوئی شخص اپنے آپ کو معاشیات کے قانون کے مطابق ڈھالنے سے انکار کر سکتا ہے؟ یقیناً! یہ ایک آزاد ملک ہے، جہاں تمام انسان مساوی حقوق کے ساتھ پیدا ہوتے ہیں،

جس میں معاشیات کے قانون کو نظر انداز کرنے کا استحقاق بھی شامل ہے۔ پھر کیا ہوتا ہے؟

ٹھیک ہے، کچھ بھی نہیں ہوتا جب تک کہ بڑی تعداد میں مرد قانون کو نظر انداز کرنے اور طاقت کے ذریعہ جو چاہتے ہیں اسے لینے کے مقصد کے لئے فوج میں شامل نہیں ہوتے ہیں۔

پھر ڈکٹیٹر آتا ہے، اچھی طرح سے منظم فائرنگ اسکواڈ اور مشین گنوں کے ساتھ!

ہم ابھی تک امریکہ میں اس مرحلے تک نہیں پہنچے ہیں! لیکن ہم نے وہ سب کچھ سنا ہے جو ہم جاننا چاہتے ہیں کہ نظام کس طرح کام کرتا ہے۔ شاید ہم خوش قسمت ہوں گے کہ اتنی ہولناک حقیقت کے بارے میں ذاتی معلومات کا مطالبہ نہ کریں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ ہم اپنی آزادی اظہار، عمل کی آزادی اور دولت کے بدلے مفید خدمات انجام دینے کی آزادی کو جاری رکھنے کو ترجیح دیں گے۔

سرکاری حکام کی جانب سے مردوں اور عورتوں کو ووٹ کے بدلے سرکاری خزانے پر چھاپے مارنے کا استحقاق دینے کے عمل کے نتیجے میں بعض اوقات انتخابات ہوتے ہیں، لیکن جیسے جیسے رات ہوتی ہے، حتمی معاوضہ مل جاتا ہے۔ جب ہر پیسہ غلط طریقے سے استعمال کیا جاتا ہے، تو کمپاؤنڈ سود پر مرکب سود کے ساتھ ادا کیا جانا چاہئے۔ اگر قبضہ کرنے والوں کو قرض چکانے پر مجبور نہ کیا جائے تو اس کا بوجھ ان کے بچوں اور ان کے بچوں کے بچوں پر پڑتا ہے، یہاں تک کہ "یہاں تک کہ تیسری اور چوتھی نسل پر بھی"۔ قرض سے بچنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔

مرد، اور بعض اوقات، مزدوری میں اضافے، اور کام کے اوقات کو کم کرنے کے

مقصد سے خود کو گروہوں میں تشکیل دے سکتے ہیں۔ ایک نقطہ ہے جس سے آگے وہ
نہیں جا سکتے۔ یہ وہ نقطہ ہے جس پر معاشیات کا قانون قدم اٹھاتا ہے ، اور شیرف آجر اور
ملازمین دونوں کو حاصل کرتا ہے۔

1929ء سے 1935ء تک چھ سال تک امریکہ کے امیر اور غریب دونوں لوگ اولڈ مین اکنامکس کو تمام کاروباروں، صنعتوں اور بینکوں کے حوالے کرتے ہوئے دیکھنے سے بمشکل ہی محروم رہے۔ یہ ایک خوبصورت منظر نہیں تھا! اس نے ہجومی نفسیات کے لئے ہمارے احترام میں اضافہ نہیں کیا جس کے ذریعہ مرد ہواؤں میں وجہ ڈالتے ہیں اور دیے بغیر حاصل کرنے کی کوشش کرنا شروع کرتے ہیں۔

ہم جو ان چھ مایوس کن سالوں سے گزرے ہیں، جب خوف کا بوجھ تھا، اور ایمان زمین پر تھا، وہ یہ نہیں بھول سکتے کہ معاشیات کے قانون نے امیر اور غریب، کمزور اور مضبوط، بوڑھے اور جوان دونوں سے کس بے رحمی سے اپنی جانیں قربان کیں۔ ہم اس طرح کے ایک اور تجربے سے نہیں گزرنا چاہیں گے۔

یہ مشاہدات مختصر وقت کے تجربے پر مبنی نہیں ہیں. یہ امریکہ کے سب سے زیادہ کامیاب اور ناکام دونوں افراد کے طریقوں کے پچیس سال کے محتاط تجزیے کا نتیجہ ہیں۔

باب 8 کا فیصلہ

تاخیر کی مہارت

دولت کی طرف ساتواں قدم

ناکامی کا سامنا کرنے والے 25,000 سے زیادہ مردوں اور خواتین کے درست تجزیے سے یہ حقیقت سامنے آئی کہ ناکامی کی 30 بڑی وجوہات کی فہرست میں فیصلے کی کمی سرفہرست تھی۔ یہ محض ایک نظریے کا بیان نہیں ہے بلکہ یہ ایک حقیقت ہے۔
فیصلے کے برعکس تاخیر ایک مشترکہ دشمن ہے جسے عملی طور پر ہر انسان کو فتح کرنا ہوگا۔

جب آپ اس کتاب کو پڑھنا مکمل کریں گے تو آپ کو فوری اور یقینی فیصلوں تک پہنچنے کی اپنی صلاحیت کو جانچنے کا موقع ملے گا ، اور ان اصولوں کو عملی جامہ پہنانا شروع کرنے کے لئے تیار ہیں جو اس میں بیان کیے گئے ہیں۔

کئی سو لوگوں کے تجزیے سے یہ حقیقت سامنے آئی کہ ان میں سے ہر ایک کو فوری طور پر فیصلے کرنے اور ان فیصلوں کو آہستہ آہستہ تبدیل کرنے کی عادت تھی۔ جو لوگ بغیر کسی استثناء کے پیسے جمع کرنے میں ناکام رہتے ہیں، ان میں فیصلوں تک

پہنچنے کی عادت ہوتی ہے، اگر بالکل بھی ہو تو، بہت آہستہ آہستہ، اوران فیصلوں کوتیزی سے اور اکثر تبدیل کرتے ہیں.

ہنری فورڈ کی سب سے نمایاں خصوصیات میں سے ایک ان کی جلدی اور یقینی طور پر فیصلوں تک پہنچنے اور آہستہ آہستہ تبدیل کرنے کی عادت ہے. مسٹر فورڈ میں یہ خوبی اس قدر واضح ہے کہ اس نے انہیں ضدی ہونے کی شہرت دی ہے۔ یہی وہ خوبی تھی جس نے مسٹر فورڈ کو اپنی مشہور ماڈل "ٹی" (دنیا کی بدترین گاڑی) کی تیاری جاری رکھنے پر مجبور کیا، جب ان کے تمام مشیر، اور کار کے بہت سے خریدار، ان پر زور دے رہے تھے کہ وہ اسے تبدیل کریں۔

شاید، مسٹر فورڈ نے تبدیلی کرنے میں بہت دیر کی، لیکن کہانی کا دوسرا پہلو یہ ہے کہ ماڈل میں تبدیلی ضروری ہونے سے پہلے، مسٹر فورڈ کے فیصلے کی پختگی نے ایک بہت بڑی دولت حاصل کی. اس میں کوئی شک نہیں کہ مسٹر فورڈ کی فیصلہ سازی کی عادت ضد کا تناسب رکھتی ہے، لیکن یہ خوبی فیصلوں تک پہنچنے میں سست روی اور انہیں تبدیل کرنے میں تیزی سے بہتر ہے۔

زیادہ تر لوگ جو اپنی ضروریات کے لئے کافی رقم جمع کرنے میں ناکام رہتے ہیں ، عام طور پر ، دوسروں کی "رائے" سے آسانی سے متاثر ہوتے ہیں۔ وہ اخبارات اور "گپ شپ" کرنے والے پڑوسیوں کو ان کے لئے اپنی "سوچ" کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔ "رائے زمین پر سب سے سستی اشیاء ہیں. ہر کسی کے پاس آراء کا ایک جھنڈ ہوتا ہے جو انہیں قبول کرنے والے کسی بھی شخص کے لئے نیک خواہشات کا اظہار کرنے کے لئے تیار ہوتا ہے۔ اگر آپ فیصلوں تک پہنچنے پر "رائے" سے متاثر ہوتے ہیں تو ، آپ کسی بھی کام میں کامیاب نہیں ہوں گے ، اپنی خواہش کو پیسے میں تبدیل کرنے سے کہیں کم۔

اگر آپ دوسروں کی رائے سے متاثر ہیں تو ، آپ کی اپنی کوئی خواہش نہیں ہوگی۔

جب آپ یہاں بیان کردہ اصولوں کو عملی جامہ پہنانا شروع کریں تو اپنے فیصلوں تک پہنچ کر اور ان پر عمل کرتے ہوئے اپنی صلاح پر عمل کریں۔ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ممبروں کے علاوہ کسی کو بھی اپنے اعتماد میں نہ لیں، اور اس گروپ کے اپنے انتخاب میں بہت یقینی بنائیں، کہ آپ صرف ان لوگوں کا انتخاب کریں جو آپ کے مقصد کے ساتھ مکمل ہمدردی اور ہم آہنگی میں ہوں گے.

قریبی دوست اور رشتہ دار، اگرچہ ایسا کرنے کا مطلب نہیں رکھتے ہیں، اکثر "آراء" کے ذریعے اور کبھی مذاق کے ذریعے کسی کو معذور کرتے ہیں، جس کا مطلب مزاحیہ ہوتا ہے۔ ہزاروں مرد و خواتین زندگی بھر اپنے ساتھ احساس کمتری کا شکار رہتے ہیں، کیونکہ کسی

نہ کسی باشعور مگر جاہل شخص نے "آراء" یا تضحیک کے ذریعے ان کے اعتماد کو تباہ کر دیا ہے۔

آپ کا اپنا ایک دماغ اور دماغ ہے. اسے استعمال کریں، اور اپنے فیصلوں تک پہنچیں. اگر آپ کو دوسرے لوگوں سے حقائق یا معلومات کی ضرورت ہے تو، آپ کو فیصلوں تک پہنچنے کے قابل بنانے کے لئے ، جیسا کہ آپ شاید بہت سے معاملات میں کریں گے۔ ان حقائق کو حاصل کریں یا اپنے مقصد کو ظاہر کیے بغیر خاموشی سے اپنی ضرورت کی معلومات کو محفوظ کریں.

یہ ان لوگوں کی خصوصیت ہے جن کے پاس علم کا لبادہ ہوتا ہے اور وہ یہ تاثر دینے کی کوشش کرتے ہیں کہ ان کے پاس بہت زیادہ علم ہے۔ ایسے لوگ عام طور پر بہت زیادہ بات کرتے ہیں، اور بہت کم سنتے ہیں. اگر آپ فوری فیصلہ کرنے کی عادت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اپنی آنکھیں اور کان کھلے رکھیں اور اپنا منہ بند رکھیں۔ جو لوگ بہت زیادہ بولتے ہیں وہ کچھ اور نہیں کرتے۔ اگر آپ سننے سے زیادہ بات کرتے ہیں تو آپ نہ صرف اپنے آپ کو مفید علم جمع کرنے کے بہت سے مواقع سے محروم کرتے ہیں بلکہ آپ اپنے منصوبوں اور مقاصد کو ان لوگوں کے سامنے بھی ظاہر کرتے ہیں جو آپ کو شکست دینے میں بہت خوشی محسوس کریں گے ، کیونکہ وہ آپ سے حسد کرتے ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ جب بھی آپ کسی ایسے شخص کی موجودگی میں اپنا منہ کھولتے ہیں جس کے پاس علم کی بہتات ہے تو آپ اس شخص کو ظاہر کرتے ہیں۔

علم کا صحیح ذخیرہ، یاآپ کی اس کی کمی! حقیقی حکمت عام طور پر عاجزی اور خاموشی کے ذریعہ نمایاں ہوتی ہے۔

اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں کہ ہر شخص جس کے ساتھ آپ وابستہ ہیں ، آپ کی طرح ، پیسہ جمع کرنے کا موقع تلاش کر رہا ہے۔ اگر آپ اپنے منصوبوں کے بارے میں بہت آزادانہ طور پر بات کرتے ہیں تو ، آپ کو حیرت ہوسکتی ہے جب آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ کسی دوسرے شخص نے آپ کو آگے بڑھا کر آپ کے مقصد کو عملی جامہ پہنایا ہے ، جس کے منصوبوں کے بارے میں آپ نے غیر دانشمندانہ بات کی ہے۔

اپنے پہلے فیصلوں میں سے ایک یہ ہے کہ منہ بند رکھیں اور کان اور آنکھیں کھولیں۔

اپنے آپ کو اس مشورے پر عمل کرنے کی یاد دہانی کے طور پر ، اگر آپ مندرجہ ذیل ایپیگرام کو بڑے حروف میں کاپی کرتے ہیں اور اسے وہاں رکھتے ہیں جہاں آپ اسے روزانہ دیکھیں گے تو یہ مددگار ثابت ہوگا۔

سب سے زیادہ."

یہ

ہے.

"

ہیں، لیکن پہلا شو "دنیا کو

بتائیں

یہ کہنے کے مترادف ہے کہ "اعمال، نہ کہ الفاظ، وہ ہیں جو فیصلے پر آزادی یا موت کہ آپ

کیا کرنا

کو شمار کرتے ہیں۔ چاہتے

فیصلوں کی قدر و قیمت ان کو پیش کرنے کے لئے درکار ہمت پر منحصر ہے۔ عظیم فیصلے، جو تہذیب کی بنیاد کے طور پر کام کرتے تھے، بڑے خطرات کو قبول کرکے حاصل کیے جاتے تھے، جس کا مطلب اکثر موت کا امکان ہوتا تھا۔

لنکن کا آزادی کا مشہور اعلان جاری کرنے کا فیصلہ ، جس نے امریکہ کے رنگین لوگوں کو آزادی دی تھی ، پوری سمجھ بوجھ کے ساتھ پیش کیا گیا تھا کہ اس کا یہ عمل ہزاروں دوستوں اور سیاسی حامیوں کو اس کے خلاف کردے گا۔ وہ یہ بھی جانتے تھے کہ اس اعلان پر عمل درآمد کا مطلب میدان جنگ میں ہزاروں آدمیوں کی موت ہوگی۔ آخر میں ، اس نے لنکن کو اپنی جان سے ہاتھ دھونا پڑا۔ اس کے لیے ہمت کی ضرورت تھی۔

سقراط کا اپنے ذاتی عقیدے پر سمجھوتہ کرنے کے بجائے زہر کا پیالہ پینے کا فیصلہ ہمت کا فیصلہ تھا۔ اس نے وقت کو ایک ہزار سال آگے بڑھا دیا اور اس وقت پیدا نہ ہونے والے لوگوں کو سوچنے اور اظہار رائے کی آزادی کا حق دیا۔

جنرل رابرٹ ای لی کا یہ فیصلہ، جب وہ یونین سے علیحدگی اختیار کرنے آئے، اور جنوب کا مسئلہ اٹھایا، ہمت کا فیصلہ تھا، کیونکہ وہ اچھی طرح جانتے تھے کہ اس سے ان

کی اپنی جان جا سکتی ہے، اور یہ یقینی طور پر دوسروں کی زندگیوں کو نقصان پہنچائے گا.
لیکن، جہاں تک کسی بھی امریکی شہری کا تعلق ہے، اب تک کا سب سے بڑا
فیصلہ فلاڈیلفیا میں 4 جولائی 1776 کو ہوا، جب 56 افراد نے دستخط کیے۔

ان کے نام ایک ایسی دستاویز میں تھے، جس کے بارے میں وہ اچھی طرح جانتے تھے کہ یہ تمام امریکیوں کو آزادی دلائے گا، یا چھیاون میں سے ہر ایک کو پھانسی پر لٹکا دیا جائے گا!

آپ نے اس مشہور دستاویز کے بارے میں سنا ہے، لیکن شاید آپ نے اس سے ذاتی کامیابی کا وہ عظیم سبق حاصل نہیں کیا ہوگا جو اس نے اتنی واضح طور پر سکھایا ہے۔

ہم سب کو اس اہم فیصلے کی تاریخ یاد ہے، لیکن ہم میں سے بہت کم لوگوں کو احساس ہے کہ اس فیصلے کے لئے کس طرح کی ہمت کی ضرورت تھی. ہمیں اپنی تاریخ یاد ہے، جیسا کہ اسے پڑھایا گیا تھا۔ ہمیں تاریخیں اور لڑنے والوں کے نام یاد ہیں۔ ہمیں ویلی فورج اور یارک ٹاؤن یاد ہیں۔ ہم جارج واشنگٹن اور لارڈ کورنوالس کو یاد کرتے ہیں۔ لیکن ہم ان ناموں، تاریخوں اور مقامات کی اصل طاقتوں کے بارے میں بہت کم جانتے ہیں۔ ہم اب بھی اس غیر معمولی طاقت کے بارے میں کم جانتے ہیں، جس نے واشنگٹن کی فوجوں کے یارک ٹاؤن پہنچنے سے بہت پہلے ہی ہماری آزادی کو یقینی بنایا تھا۔

ہم انقلاب کی تاریخ پڑھتے ہیں، اور غلط تصور کرتے ہیں کہ جارج واشنگٹن ہمارے ملک کا باپ تھا، یہ وہی تھا جس نے ہماری آزادی حاصل کی، جبکہ حقیقت یہ ہے کہ واشنگٹن اس حقیقت کے بعد صرف ایک معاون تھا، کیونکہ لارڈ کورنوالس کے ہتھیار ڈالنے سے بہت پہلے اس کی فوجوں کی فتح کا بیمہ کیا گیا تھا۔ اس کا مقصد واشنگٹن کو وہ شان و شوکت چھیننا نہیں ہے جس کے وہ مستحق تھے۔ بلکہ اس کا مقصد اس حیرت انگیز طاقت

پر زیادہ توجہ دینا ہے جو اس کی فتح کی اصل وجہ تھی۔

یہ کسی المیے سے کم نہیں ہے کہ تاریخ کے مصنفین نے اس ناقابل تسخیر طاقت کا ذرا سا بھی حوالہ نہیں دیا، جس نے اس قوم کو جنم دیا اور آزادی دی جو زمین کے تمام لوگوں کے لئے آزادی کے نئے معیار قائم کرنے کے لئے مقدر تھی۔ میں کہتا ہوں کہ یہ ایک المیہ ہے، کیونکہ یہ ایک ہی طاقت ہے جسے ہر اس شخص کو استعمال کرنا چاہیئے جو زندگی کی مشکلات پر قابو پاتا ہے، اور زندگی کو مانگی گئی قیمت ادا کرنے پر مجبور کرتا ہے.

آیئے ہم ان واقعات کا مختصر جائزہ لیتے ہیں جنہوں نے اس طاقت کو جنم دیا۔

کہانی 5 مارچ 1770 کو بوسٹن میں پیش آنے والے ایک واقعے سے شروع ہوتی ہے۔ برطانوی فوجی ان کی موجودگی میں سڑکوں پر گشت کر رہے تھے اور شہریوں کو کھلے عام دھمکیاں دے رہے تھے۔ نوآبادیات نے ان کے درمیان مارچ کرنے والے مسلح افراد سے ناراضگی کا اظہار کیا۔ انھوں نے مارچ کرنے والے سپاہیوں پر کھلے عام اپنی ناراضگی کا اظہار کرنا شروع کر دیا، پتھر اور لقب پھینکنا شروع کر دیا، یہاں تک کہ کمانڈنگ افسر نے حکم دیا، "بیونٹس کو ٹھیک کرو۔.................................... الزام لگائیں!"

لڑائی جاری تھی۔ اس کے نتیجے میں بہت سے لوگوں کی موت اور چوٹیں آئیں۔ اس واقعے نے اس قدر ناراضگی پیدا کی کہ صوبائی اسمبلی (ممتاز نوآبادیات پر مشتمل) نے یقینی کارروائی کے مقصد سے ایک اجلاس طلب کیا۔ اس اسمبلی کے دو ارکان جان ہینکوک اور سیموئیل ایڈمز تھے۔

ان کے نام زندہ باد! انھوں نے جرات مندی سے بات کی اور اعلان کیا کہ بوسٹن سے تمام برطانوی فوجیوں کو نکالنے کے لئے ایک قدم اٹھایا جانا چاہیئے۔

یہ یاد رکھیں کہ دو آدمیوں کے ذہنوں میں ایک فیصلے کو اس آزادی کا آغاز کہا جا سکتا ہے جس سے ہم امریکہ لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ یہ بھی یاد رکھیں کہ ان دونوں لوگوں کے فیصلے نے ایمان اور ہمت کا مطالبہ کیا تھا، کیونکہ یہ خطرناک تھا۔

اسمبلی کے ملتوی ہونے سے پہلے ، سیموئل ایڈمز کو صوبے کے گورنر ہچنسن سے ملاقات کرنے اور برطانوی فوجیوں کے انخلا کا مطالبہ کرنے کے لئے مقرر کیا گیا تھا۔

درخواست منظور کر لی گئی، فوجیوں کو بوسٹن سے ہٹا دیا گیا، لیکن واقعہ بند نہیں کیا گیا۔ اس نے ایک ایسی صورتحال پیدا کردی تھی جو تہذیب کے پورے رجحان کو تبدیل کرنے کے لئے مقدر تھی۔ حیرت کی بات یہ ہے کہ امریکی انقلاب اور جنگ عظیم جیسی عظیم تبدیلیوں کا آغاز اکثر ایسے حالات میں ہوتا ہے جو غیر اہم نظر آتے ہیں؟ یہ بھی دلچسپ ہے کہ یہ اہم تبدیلیاں عام طور پر نسبتا کم لوگوں کے ذہنوں میں ایک یقینی فیصلے کی شکل میں شروع ہوتی ہیں۔ ہم میں سے بہت کم لوگ اپنے ملک کی تاریخ کو اچھی طرح جانتے ہیں کہ جان ہینکوک، سیموئل ایڈمز اور رچرڈ ہنری لی (ورجینیا کے صوبے کے) ہمارے ملک کے حقیقی باپ تھے۔

رچرڈ ہنری لی اس کہانی کا ایک اہم عنصر بن گئے کیونکہ وہ اور سیموئل ایڈمز اکثر (خط و کتابت کے ذریعہ) بات چیت کرتے تھے ، اپنے خدشات اور اپنے صوبوں کے لوگوں کی فلاح و بہبود کے بارے میں اپنی امیدوں کو آزادانہ طور پر بانٹتے تھے۔ اس عمل سے ، ایڈمز نے یہ خیال پیش کیا کہ تیرہ کالونیوں کے مابین خطوط کا باہمی تبادلہ ان کے مسائل

کے حل کے سلسلے میں کوششوں کی ہم آہنگی پیدا کرنے میں مدد کرسکتا ہے۔ بوسٹن (مارچ 1972) میں فوجیوں کے ساتھ تصادم کے دو سال بعد، ایڈمز نے اسمبلی کے سامنے یہ خیال پیش کیا، ایک تحریک کی شکل میں کہ کالونیوں کے درمیان ایک خط و کتابت کمیٹی قائم کی جائے، جس میں ہر کالونی میں یقینی طور پر مقرر کردہ نامہ نگار ہوں، "برطانوی امریکہ کی کالونیوں کی بہتری کے لئے دوستانہ تعاون کے مقصد سے۔

اس واقعے کو اچھی طرح سے نشان زد کریں! یہ دور دراز کی طاقت کی تنظیم کا آغاز تھا جو آپ کو اور مجھے آزادی دینا چاہتی تھی۔ ماسٹر مائنڈ پہلے ہی منظم ہو چکا تھا۔ اس میں ایڈمز، لی اور ہینکوک شامل تھے۔ "میں تم سے مزید کہتا ہوں کہ اگر تم میں سے دو لوگ زمین پر اس بات پر متفق ہو جائیں جس کے لیے تم مانگتے ہو تو وہ تمہارے پاس میرے باپ کی طرف سے آئے گی جو آسمان میں ہے۔"

خط و کتابت کی کمیٹی تشکیل دی گئی۔ غور کریں کہ اس اقدام نے تمام کالونیوں کے مردوں کو شامل کرکے ماسٹر مائنڈ کی طاقت کو بڑھانے کی راہ فراہم کی۔ نوٹ کریں کہ اس طریقہ کار نے ناراض نوآبادیات کی پہلی منظم منصوبہ بندی تشکیل دی۔

اتحاد میں طاقت ہے! کالونیوں کے شہری بوسٹن فسادات جیسے واقعات کے ذریعے برطانوی فوجیوں کے خلاف غیر منظم جنگ لڑ رہے تھے ، لیکن کچھ بھی فائدہ نہیں ہوا تھا۔ ان کی انفرادی شکایات کو ایک ماسٹر مائنڈ کے تحت جمع نہیں کیا گیا تھا۔ ایڈمز، ہینکوک اور لی کے اکٹھے ہونے تک کسی بھی گروہ نے انگریزوں کے ساتھ اپنی مشکلات کو ہمیشہ کے لئے حل کرنے کے لئے اپنے دل، دماغ، روح اور جسم کو ایک مخصوص فیصلے میں جمع نہیں کیا تھا۔

دریں اثنا ، انگریز بے کار نہیں تھے۔ وہ بھی اپنے حساب سے کچھ منصوبہ بندی اور "ماسٹر مائنڈنگ" کر رہے تھے، جس کا فائدہ یہ تھا کہ ان کے پاس پیسے تھے، اور منظم سپاہی تھی۔

ولی عہد نے ہچنسن کی جگہ گیج کو میساچوسٹس کا گورنر مقرر کیا۔ نئے گورنر کے پہلے کاموں میں سے ایک یہ تھا کہ سیموئیل ایڈمز کو بلانے کے لئے ایک رسول بھیجا جائے ، جس کا مقصد اس کی مخالفت کو روکنے کی کوشش کرنا تھا ۔

کرنل فینٹن (گیج کی طرف سے بھیجے گئے میسنجر) اور ایڈمز کے درمیان ہونے والی گفتگو کا حوالہ دے کر ہم اس کی روح کو بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔

کرنل فینٹن: "مجھے گورنر گیج نے آپ کو یقین دلانے کا اختیار دیا ہے، مسٹر ایڈمز، کہ گورنر کو آپ کو ایسے فوائد دینے کا اختیار دیا گیا ہے جو تسلی بخش ہوں، [رشوت کے وعدے کے ذریعے ایڈمز جیتنے کی کوشش کریں]، اس شرط پر کہ آپ حکومت کے

اقدامات کی مخالفت بند کر دیں۔ جناب، یہ گورنر کا آپ کو مشورہ ہے کہ ان کی عظمت کی مزید ناراضگی کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ آپ کا طرز عمل ایسا ہے کہ آپ کو ماؤنٹ ہنری ہشتم کی سزاؤں کا ذمہ دار بناتا ہے ، جس کے ذریعہ کسی صوبے کے گورنر کی صوابدید پر غداری ، یا غداری کے غلط استعمال کے مقدمے کے لئے افراد کو انگلینڈ بھیجا جاسکتا ہے۔ لیکن، اپنے سیاسی راستے کو تبدیل کرنے سے، آپ کو نہ صرف بڑے ذاتی فوائد حاصل ہوں گے، بلکہ آپ بادشاہ کے ساتھ اپنا صلح کریں گے. "

سیموئل ایڈمز کے پاس دو فیصلوں کا انتخاب تھا۔ وہ اپنی مخالفت ختم کر سکتا ہے، اور ذاتی رشوت لے سکتا ہے، یا وہ جاری رکھ سکتا ہے، اور پھانسی کا خطرہ مول لے سکتا ہے!

ظاہر ہے، وہ وقت آ چکا تھا جب ایڈمز کو فوری طور پر پہنچنے پر مجبور کیا گیا تھا، ایک ایسا فیصلہ جس سے اس کی جان جا سکتی تھی۔ مردوں کی اکثریت کے لئے اس طرح کے فیصلے تک پہنچنا مشکل ہوگا۔ اکثریت نے جواب واپس بھیج دیا ہوگا، لیکن ایڈمز کو نہیں! انھوں نے کرنل فینٹن کے الفاظ پر اصرار کیا کہ کرنل گورنر کو وہی جواب دے گا جس طرح ایڈمز اسے دیتے تھے۔

ایڈمز نے جواب دیا ، "پھر آپ گورنر گیج کو بتا سکتے ہیں کہ مجھے یقین ہے کہ میں نے بادشاہوں کے بادشاہ کے ساتھ بہت عرصے سے صلح کرلی ہے۔ کوئی ذاتی غور و فکر نہیں کیا جائے گا

مجھے اپنے ملک کے نیک کاموں کو ترک کرنے کی ترغیب دو۔ اور گورنر گیج سے کہو
کہ یہ سموئیل ایڈمز کا اسے مشورہ ہے، نہیں
ایک پریشان لوگوں کے جذبات کی توہین کرنے کے لئے زیادہ وقت ہے۔ "

اس شخص کے کردار کے بارے میں تبصرہ غیر ضروری لگتا ہے۔ اس حیرت انگیز
پیغام کو پڑھنے والے تمام لوگوں کے لئے یہ واضح ہونا چاہیئے کہ اس کے بھیجنے والے
اعلی درجے کی وفاداری رکھتے تھے۔ یہ اہم ہے۔ (دھوکے بازوں اور بددیانت سیاست دانوں
نے اس عزت کو پامال کیا ہے جس کے لیے ایڈمز جیسے لوگ مارے گئے تھے)۔

جب گورنر گیج نے ایڈمز کا سخت جواب وصول کیا تو وہ غصے میں آ گیا اور ایک
اعلامیہ جاری کیا جس میں کہا گیا تھا، "میں اس کے نام پر ان تمام لوگوں کو اپنی مہربانی
سے معافی پیش کرتا ہوں اور وعدہ کرتا ہوں جو فوری طور پر ہتھیار ڈال دیں گے، اور امن
پسند رعایا کے فرائض کی طرف لوٹیں گے، سوائے اس معافی کے فائدے کے۔ سیموئیل
ایڈمز اور جان ہینکوک، جن کے جرائم اتنے واضح نوعیت کے ہیں کہ سزا کے علاوہ کسی اور
چیز کا اعتراف نہیں کر سکتے۔

جیسا کہ کوئی کہہ سکتا ہے، جدید زبان میں، ایڈمز اور ہینکوک "موقع پر موجود تھے!"
ناراض گورنر کی دھمکی نے دونوں افراد کو ایک اور فیصلے تک پہنچنے پر مجبور کر دیا، جو اتنا ہی
خطرناک تھا۔ انہوں نے عجلت میں اپنے کٹر پیروکاروں کا ایک خفیہ اجلاس بلایا۔ (یہاں
ماسٹر مائنڈ نے زور پکڑنا شروع کر دیا)۔ اجلاس کے حکم کے لیے بلائے جانے کے بعد ایڈمز

نے دروازہ بند کر دیا، چابی اپنی جیب میں رکھ دی اور وہاں موجود تمام لوگوں کو آگاہ کر دیا کہ یہ ضروری ہے کہ نوآبادیات کی ایک کانگریس کا انعقاد کیا جائے، اور جب تک اس طرح کی کانگریس کا فیصلہ نہیں ہو جاتا تب تک کوئی بھی شخص کمرہ نہ چھوڑے۔

اس کے بعد زبردست جوش و خروش دیکھنے کو ملا۔ کچھ لوگوں نے اس طرح کی بنیاد پرستی کے ممکنہ نتائج کا جائزہ لیا۔ (بوڑھا آدمی ڈرتا ہے)۔ کچھ لوگوں نے اس بات پر شدید شکوک و شبہات کا اظہار کیا کہ ولی عہد کی نافرمانی میں اتنے یقینی فیصلے کی دانشمندی کیا ہے۔ اس کمرے میں دو مرد بند تھے جو خوف سے محفوظ تھے اور ناکامی کے امکان سے اندھے تھے۔ ہینکوک اور ایڈمز. اپنے ذہنوں کے اثر و رسوخ کے ذریعے ، دوسروں کو اس بات پر اتفاق کرنے پر مجبور کیا گیا کہ ، خط و کتابت کمیٹی کے ذریعہ ، 5 ستمبر ، 1774 کو فلاڈیلفیا میں منعقد ہونے والی پہلی کانٹی نینٹل کانگریس کے اجلاس کے انتظامات کیے جائیں۔

اس تاریخ کو یاد رکھیں. یہ 4 جولائی 1776 سے زیادہ اہم ہے۔ اگر کانٹی نینٹل کانگریس منعقد کرنے کا فیصلہ نہ ہوتا تو آزادی کے اعلامیے پر دستخط نہیں ہوتے۔

نئی کانگریس کے پہلے اجلاس سے پہلے، ملک کے ایک دوسرے حصے میں ایک اور رہنما ، "برٹش امریکہ کے حقوق کا خلاصہ نقطہ نظر" شائع کرنے کی تیاری میں تھے۔ وہ تھامس جیفرسن تھا، صوبہ برطانیہ سے تھا.

ورجینیا، جس کے لارڈ ڈنمور، (ورجینیا میں تاج کے نمائندے) کے ساتھ تعلقات اتنے ہی کشیدہ تھے جیسے ہینکوک اور ایڈمز کے اپنے گورنر کے ساتھ۔

حقوق کا مشہور خلاصہ شائع ہونے کے فورا بعد، جیفرسن کو مطلع کیا گیا کہ وہ اپنی حکومت کے خلاف سنگین غداری کے مقدمے کا سامنا کر رہا ہے۔ اس دھمکی سے متاثر ہو کر جیفرسن کے ایک ساتھی پیٹرک ہنری نے جرات مندی سے اپنے خیالات کا اظہار کرتے ہوئے اپنے تبصرے کا اختتام ایک جملے کے ساتھ کیا جو ہمیشہ کے لیے کلاسیکی رہے گا، *"اگر یہ غداری ہے تو اس سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں۔*

یہ ایسے لوگ تھے جو طاقت کے بغیر، اختیار کے بغیر، فوجی طاقت کے بغیر، پیسے کے بغیر، کالونیوں کی تقدیر کے بارے میں سنجیدگی سے غور و فکر میں بیٹھے رہے، پہلی کانٹی نینٹل کانگریس کے افتتاح سے شروع ہوئے، اور دو سال تک وقفے وقفے سے جاری رہے۔ 7 جون 1776 کو رچرڈ ہنری لی نے اٹھ کر کرسی سے خطاب کیا، اور حیران اسمبلی نے یہ تحریک پیش کی:

"حضرات، میں یہ تجویز پیش کرتا ہوں کہ یہ متحدہ کالونیاں آزاد اور خودمختار ریاستیں ہیں، اور انہیں برطانوی تاج کی تمام وفاداریوں سے بری الذمہ قرار دیا جانا چاہیے، اور یہ کہ ان کے اور برطانیہ کی ریاست کے درمیان تمام سیاسی روابط مکمل طور پر ختم ہو جانے چاہئیں۔

لی کی حیرت انگیز حرکت پر جوش و خروش سے بحث کی گئی، اور اتنی طویل عرصے

تک کہ وہ صبر کھونے لگا۔ آخر کار، کئی دنوں کی بحث کے بعد، انہوں نے ایک بار پھر فرش سنبھالا، اور صاف، مضبوط آواز میں اعلان کیا، "جناب صدر، ہم نے کئی دنوں تک اس مسئلے پر تبادلہ خیال کیا ہے. یہ ہمارے لئے پیروی کرنے کا واحد راستہ ہے. تو پھر جناب، ہم مزید تاخیر کیوں کرتے ہیں؟ اب بھی سوچ سمجھ کر کیوں؟ یہ خوشی کا دن ایک امریکی جمہوریہ کو جنم دے۔ اسے تباہ کرنے اور فتح کرنے کے لئے نہیں بلکہ امن اور قانون کی حکمرانی کو دوبارہ قائم کرنے کے لئے اٹھنے دیں۔ یورپ کی نظریں ہم پر جمی ہوئی ہیں۔ وہ ہم سے آزادی کی ایک زندہ مثال کا مطالبہ کرتی ہیں، جو شہریوں کی خوشی میں، مسلسل بڑھتے ہوئے ظلم کے برعکس ہو سکتی ہے۔

اس تحریک پر ووٹنگ سے پہلے ، لی کو سنگین خاندانی بیماری کی وجہ سے ورجینیا واپس بلا لیا گیا ، لیکن جانے سے پہلے ، اس نے اپنا مقصد اپنے دوست تھامس جیفرسن کے ہاتھوں میں رکھ دیا ، جس نے سازگار کارروائی کرنے تک لڑنے کا وعدہ کیا تھا۔ اس کے فورا بعد کانگریس کے صدر (ہینکوک) نے جیفرسن کو آزادی کا اعلامیہ تیار کرنے کے لئے ایک کمیٹی کا چیئرمین مقرر کیا۔

کمیٹی نے ایک ایسی دستاویز پر طویل اور سخت محنت کی جس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر اس پر دستخط کرنے والا ہر شخص برطانیہ کے ساتھ لڑائی میں ہار جاتا ہے تو وہ اپنے ڈیتھ وارنٹ پر دستخط کرے گا۔

دستاویز تیار کی گئی اور 28 جون کو اصل مسودہ کانگریس کے سامنے پڑھا گیا۔ کئی دنوں تک اس پر تبادلہ خیال کیا گیا ، تبدیل کیا گیا ، اور تیار کیا گیا۔

4 جولائی 1776 کو تھامس جیفرسن اسمبلی کے سامنے کھڑے ہوئے اور بے خوف ہوکر کاغذ پر رکھے گئے فیصلے کو پڑھ لیا۔

"جب انسانی واقعات کے دوران ایک قوم کے لئے ضروری ہوتا ہے کہ وہ ان سیاسی گروہوں کو تحلیل کرے جنھوں نے انہیں دوسرے کے ساتھ منسلک کیا ہے، اور زمین کی طاقتوں کے درمیان، وہ علیحدہ اور مساوی مقام جس پر قدرت کے قوانین اور قدرت کے خدا انہیں اہل قرار دیتے ہیں، بنی نوع انسان کی آراء کا معقول احترام اس بات کا تقاضا کرتا ہے کہ وہ ان اسباب کا اعلان کریں جو انہیں علیحدگی کی طرف راغب کرتے ہیں۔ "

جب جیفرسن نے اپنی بات ختم کی تو اس دستاویز پر ووٹ دیا گیا، اسے قبول کیا گیا اور چھیالیس افراد نے اس پر دستخط کیے، ہر ایک نے اپنا نام لکھنے کے فیصلے پر اپنی جان لے لی۔ اس فیصلے سے ایک ایسی قوم وجود میں آئی جو ہمیشہ کے لیے بنی نوع انسان کو فیصلے کرنے کا اعزاز عطا کرے گی۔

ایمان کے اسی جذبے کے ساتھ کیے گئے فیصلوں کے ذریعے اور صرف ایسے فیصلوں سے ہی انسان اپنے ذاتی مسائل کو حل کر سکتا ہے، اور اپنے لئے مادی اور روحانی دولت کی اعلیٰ جاگیریں جیت سکتا ہے۔ ہمیں یہ نہیں بھولنا چاہئے!

ان واقعات کا تجزیہ کریں جن کی وجہ سے اعلان آزادی عمل میں آیا اور اس بات کا یقین کریں کہ یہ قوم، جو اب دنیا کی تمام قوموں کے درمیان عزت اور طاقت کا مقام رکھتی ہے، ایک ماسٹر مائنڈ کے بنائے ہوئے فیصلے سے پیدا ہوئی تھی، جس میں چھیالیس

افراد شامل تھے۔ یہ حقیقت اچھی طرح سے نوٹ کریں کہ یہ ان کا فیصلہ تھا جس نے واشنگٹن کی افواج کی کامیابی کو یقینی بنایا، کیونکہ اس فیصلے کی روح ہر اس سپاہی کے دل میں تھی جو اس کے ساتھ لڑا، اور ایک روحانی طاقت کے طور پر کام کرتا تھا جو ناکامی جیسی کسی چیز کو تسلیم نہیں کرتا تھا۔

یہ بھی نوٹ کریں کہ (بڑے ذاتی فائدے کے ساتھ) کہ جس طاقت نے اس قوم کو آزادی دی ہے، وہ خود ساختہ طاقت ہے جسے ہر اس شخص کو استعمال کرنا چاہیے جو خود کا تعین کرتا ہے۔ یہ طاقت اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں پر مشتمل ہے۔ اعلان آزادی کی کہانی میں ان اصولوں میں سے کم از کم چھ کا پتہ لگانا مشکل نہیں ہوگا۔ خواہش، فیصلہ، ایمان، استقامت، ماسٹر مائنڈ، اور منظم منصوبہ بندی۔

اس پورے فلسفے میں یہ تجویز پائی جائے گی کہ مضبوط خواہش کی پشت پناہی سے سوچ اپنے آپ کو اپنے مادی مساوی میں تبدیل کرنے کا رجحان رکھتی ہے۔ آگے بڑھنے سے پہلے، میں آپ کے ساتھ وہ تجویز چھوڑنا چاہتا ہوں جو آپ کو اس کہانی میں اور ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن کی تنظیم کی کہانی میں مل سکتی ہے، اس طریقہ کار کی ایک کامل وضاحت جس کے ذریعہ سوچ اس حیرت انگیز تبدیلی کو جنم دیتی ہے۔

طریقہ کار کے راز کی تلاش میں، کسی معجزے کی تلاش میں نہ جائیں، کیونکہ آپ کو یہ نہیں ملے گا۔ آپ کو صرف فطرت کے ابدی قوانین ملیں گے۔ یہ قوانین ہر اس شخص کے لئے دستیاب ہیں جو ایمان اور استعمال کرنے کی ہمت رکھتا ہے۔

ان. ان کا استعمال کسی قوم کو آزادی دلانے یا دولت جمع کرنے کے لیے کیا جا سکتا ہے۔
ان کو سمجھنے اور مناسب بنانے کے لئے درکار وقت کی بچت کا کوئی چارج نہیں ہے۔

جو لوگ فوری طور پر اور یقینی طور پر فیصلوں تک پہنچتے ہیں، وہ جانتے ہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں، اور عام طور پر اسے حاصل کرتے ہیں. زندگی کے ہر شعبے میں قائدین تیزی سے اور مضبوطی سے فیصلہ کرتے ہیں۔ یہی بڑی وجہ ہے کہ وہ لیڈر ہیں۔ دنیا کو اس شخص کے لئے جگہ بنانے کی عادت ہے جس کے قول و فعل سے پتہ چلتا ہے کہ وہ جانتا ہے کہ وہ کہاں جا رہا ہے۔

فیصلہ نہ کرنا ایک عادت ہے جو عام طور پر جوانی میں شروع ہوتی ہے۔ یہ عادت مستقل ہو جاتی ہے کیونکہ نوجوان درجہ بندی کے اسکول، ہائی اسکول اور یہاں تک کہ کالج سے بھی گزرتے ہیں، بغیر کسی مقصد کے۔ تمام تعلیمی نظاموں کی سب سے بڑی کمزوری یہ ہے کہ وہ نہ تو مخصوص فیصلے کی عادت کو سکھاتے ہیں اور نہ ہی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔

یہ فائدہ مند ہوگا اگر کوئی بھی کالج کسی طالب علم کے اندراج کی اجازت نہ دے، جب تک کہ طالب علم میٹرک میں اپنے اہم مقصد کا اعلان نہ کرے۔ اس سے بھی زیادہ فائدہ ہوگا، اگر گریڈڈ اسکولوں میں داخل ہونے والے ہر طالب علم کو فیصلے کی عادت میں تربیت قبول کرنے پر مجبور کیا جائے، اور گریڈ میں آگے بڑھنے کی اجازت دینے سے پہلے اس موضوع پر تسلی بخش امتحان پاس کرنے پر مجبور کیا جائے۔

ہمارے اسکول کے نظام کی خامیوں کی وجہ سے حاصل ہونے والی بے حسی کی عادت طالب علم کے ساتھ اس پیشے میں چلی جاتی ہے جس کا وہ انتخاب کرتا ہے۔ اگر۔ ۔ درحقیقت، وہ اپنے پیشے کا انتخاب کرتا ہے. عام طور پر، صرف اسکول سے باہر نوجوان کسی بھی ایسی نوکری کی تلاش میں رہتے ہیں جو مل سکتی ہے. وہ پہلی جگہ لیتا ہے جو اسے ملتا ہے، کیونکہ وہ فیصلہ نہ کرنے کی عادت میں مبتلا ہو چکا ہے۔ آج اجرت کے لئے کام کرنے والے ہر سو افراد میں سے اٹھاونے افراد ان عہدوں پر فائز ہیں، کیونکہ ان کے پاس ایک مخصوص پوزیشن کی منصوبہ بندی کرنے کے فیصلے کی پختگی کا فقدان ہے، اور آجر کا انتخاب کرنے کے طریقے کا علم.

فیصلے کی پختگی کے لئے ہمیشہ ہمت کی ضرورت ہوتی ہے، کبھی کبھی بہت بڑی ہمت کی ضرورت ہوتی ہے۔ آزادی کے اعلامیے پر دستخط کرنے والے 56 افراد نے اس دستاویز پر اپنے دستخط لگانے کے فیصلے پر اپنی زندگیاں داؤ پر لگا دیں۔

جو شخص مخصوص ملازمت حاصل کرنے کے لئے ایک یقینی فیصلے تک پہنچتا ہے ، اور زندگی کو اس کی قیمت ادا کرنے پر مجبور کرتا ہے ، وہ اس فیصلے پر اپنی زندگی داؤ پر نہیں لگاتا ہے۔ وہ اپنی اقتصادی آزادی کو داؤ پر لگادیتا ہے۔ مالی آزادی، دولت، مطلوبہ کاروباری اور پیشہ ورانہ عہدے اس شخص کی پہنچ میں نہیں ہیں جو ان چیزوں کی توقع، منصوبہ بندی اور مطالبہ کو نظر انداز کرتا ہے یا انکار کرتا ہے. جو شخص اسی جذبے سے دولت چاہتا ہے جس طرح سیموئل ایڈمز کالونیوں کے لئے آزادی چاہتا تھا ، وہ یقینی طور پر دولت جمع کرے گا۔

منظم منصوبہ بندی کے باب میں، آپ کو ہر قسم کی ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے لئے مکمل ہدایات ملیں گی. آپ کو اس بارے میں بھی تفصیلی معلومات ملیں گی کہ آپ جس آجر کو ترجیح دیتے ہیں ، اور جس خاص کام کو آپ چاہتے ہیں اس کا انتخاب کیسے کریں۔ یہ ہدایات آپ کے لئے اس وقت تک کوئی اہمیت نہیں رکھتی ں جب تک کہ آپ یقینی طور پر انہیں ایکشن پلان میں منظم کرنے کا فیصلہ نہ کریں۔

باب 9 استقامت

ایمان پیدا کرنے کے لئے ضروری مستقل کوشش

دولت کی طرف آٹھواں قدم

خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کرنے کے طریقہ کار میں مستقل مزاجی ایک لازمی عنصر ہے۔ استقامت کی بنیاد قوت ارادی ہے۔

قوت ارادی اور خواہش، جب مناسب طریقے سے یکجا ہو جائیں، تو ایک ناقابل تسخیر جوڑی بناتے ہیں۔ وہ مرد جو بڑی دولت جمع کرتے ہیں وہ عام طور پر سرد خون والے اور بعض اوقات بے رحم کے طور پر جانے جاتے ہیں۔ اکثر انہیں غلط سمجھا جاتا ہے۔ ان کے پاس قوت ارادی ہے، جسے وہ استقامت کے ساتھ ملا تے ہیں اور اپنے مقاصد کے حصول کو یقینی بنانے کے لیے اپنی خواہشات کو پس پشت ڈال دیتے ہیں۔

ہنری فورڈ کو عام طور پر بے رحم اور سرد خون والا سمجھا جاتا ہے۔ یہ غلط فہمی فورڈ کی اس عادت کی وجہ سے پیدا ہوئی کہ وہ پرسٹینس کے ساتھ اپنے تمام منصوبوں پر عمل پیرا تھا۔

لوگوں کی اکثریت اپنے مقاصد اور مقاصد کو اوور بورڈ پر پھینکنے کے لئے تیار ہے، اور

مخالفت یا بدقسمتی کی پہلی علامت پر ہار مان لیتی ہے. کچھ لوگ تمام تر مخالفت کے باوجود اس وقت تک آگے بڑھتے رہتے ہیں جب تک کہ وہ اپنے مقصد کو حاصل نہ کر لیں۔ یہ چند فورڈز، کارنیگیز، راک فیلرز اور ایڈیسنز ہیں۔

ہو سکتا ہے کہ لفظ "استقامت" کا کوئی بہادرانہ مطلب نہ ہو، لیکن معیار انسان کے کردار کے لئے یہ ہے کہ کاربن سٹیل کے لئے کیا ہے.

قسمت کی تعمیر، عام طور پر، اس فلسفے کے پورے تیرہ عوامل کا اطلاق شامل ہے. ان اصولوں کو سمجھنا ضروری ہے، ان کا اطلاق پیسہ جمع کرنے والے تمام لوگوں کے ذریعہ استقامت کے ساتھ کیا جانا چاہیئے۔

اگر آپ اس کتاب کی پیروی اس مقصد سے کر رہے ہیں کہ اس میں جو علم دیا گیا ہے اسے بروئے کار لایا جائے تو آپ کی استقامت کے بارے میں آپ کا پہلا امتحان اس وقت آئے گا جب آپ دوسرے باب میں بیان کردہ چھ مراحل پر عمل کرنا شروع کریں گے۔ جب تک آپ ہر سو میں سے دو میں سے ایک نہ ہوں جن کے پاس پہلے سے ہی ایک متعین ہدف ہے جس پر آپ ہدف بنا رہے ہیں ، اور اس کے حصول کے لئے ایک یقینی منصوبہ نہیں ہے ، آپ ہدایات کو پڑھ سکتے ہیں ، اور پھر اپنے روزمرہ کے معمولات کو آگے بڑھا سکتے ہیں ، اور ان ہدایات پر کبھی عمل نہیں کرسکتے ہیں۔

مصنف اس موقع پر آپ کی جانچ پڑتال کر رہا ہے، کیونکہ استقامت کی کمی ناکامی کی بڑی وجوہات میں سے ایک ہے. مزید برآں، ہزاروں لوگوں کے ساتھ تجربے نے ثابت کیا ہے کہ استقامت کی کمی مردوں کی اکثریت کی ایک کمزوری ہے. یہ ایک کمزوری ہے جس پر کوشش سے قابو پایا جاسکتا ہے۔ استقامت کی کمی کو جس آسانی سے فتح کیا جا سکتا ہے وہ مکمل طور پر اس کی خواہش کی شدت پر منحصر ہے۔

تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز خواہش ہے۔ اس بات کو ہمیشہ ذہن میں رکھیں۔ کمزور خواہشات کمزور نتائج لاتی ہیں، بالکل اسی طرح جیسے آگ کی ایک چھوٹی سی مقدار گرمی پیدا کرتی ہے۔ اگر آپ اپنے آپ کو استقامت کی کمی محسوس کرتے ہیں تو ، اس کمزوری کو آپ کی خواہشات کے تحت ایک مضبوط آگ بنا کر دور کیا جاسکتا ہے۔

آخر تک پڑھنا جاری رکھیں ، پھر باب دو پر واپس جائیں ، اور چھ مراحل کے سلسلے میں دی گئی ہدایات پر عمل کرنے کے لئے فوری طور پر شروع کریں۔ جس شوق کے ساتھ آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں وہ واضح طور پر اشارہ کرے گا کہ آپ واقعی پیسہ جمع کرنا چاہتے ہیں، کتنا، یا کتنا کم چاہتے ہیں. اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ لاتعلق ہیں تو ، آپ کو یقین ہوسکتا ہے کہ آپ نے ابھی تک "پیسے کا شعور" حاصل نہیں کیا ہے جو آپ کے پاس ہونا چاہیئے ، اس سے پہلے کہ آپ دولت جمع کرنے کا یقین کرسکیں۔

قسمت ان لوگوں کی طرف راغب ہوتی ہے جن کے ذہن ان کو "راغب" کرنے کے لئے تیار کیے گئے ہیں ، بالکل اسی طرح جیسے پانی سمندر کی طرف راغب ہوتا ہے۔

اس کتاب میں کسی بھی عام ذہن کو ان ارتعاشوں سے "ہم آہنگ" کرنے کے لئے ضروری تمام محرکات مل سکتے ہیں جو کسی کی خواہشات کے مقصد کو اپنی طرف متوجہ کریں گے۔

اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ استقامت میں کمزور ہیں تو ، اپنی توجہ "طاقت" کے باب میں موجود ہدایات پر مرکوز کریں۔ اپنے آپ کو "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ساتھ گھیریں ، اور اس گروپ کے ممبروں کی باہمی کوششوں کے ذریعہ ،آپ استقامت پیدا کرسکتے ہیں۔ آپ کو آٹو تجویز، اور لاشعوری ذہن کے ابواب میں استقامت کی ترقی کے لئے اضافی ہدایات ملیں گی. ان ابواب میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں جب تک کہ آپ کی عادت آپ کے لاشعوری ذہن کے حوالے نہ کر دے، آپ کی خواہش کے مقصد کی واضح تصویر۔ اس وقت سے، آپ استقامت کی کمی سے معذور نہیں ہوں گے.

آپ کا لاشعوری دماغ مسلسل کام کرتا ہے، جب آپ جاگ رہے ہوتے ہیں، اور جب آپ سو رہے ہوتے ہیں.

اسپاسموڈیک ، یا کبھی کبھار قواعد کو لاگو کرنے کی کوشش آپ کے لئے کوئی قیمت نہیں ہوگی۔ نتائج حاصل کرنے کے لئے، آپ کو تمام قواعد کا اطلاق کرنا ہوگا جب تک کہ ان کی درخواست آپ کے ساتھ ایک طے شدہ عادت نہ بن جائے. کسی دوسرے طریقے سے آپ ضروری "پیسے کے شعور" کو فروغ نہیں دے سکتے ہیں.

غربت اس شخص کی طرف راغب ہوتی ہے جس کا ذہن اس کے موافق ہو، جیسا کہ پیسہ اس کی طرف راغب ہوتا ہے جس کا ذہن جان بوجھ کر اسے راغب کرنے کے لیے تیار کیا گیا ہو، اور اسی قوانین کے ذریعے۔ غربت کا شعور رضاکارانہ طور پر اس ذہن پر قبضہ کر لے گا جس پر پیسے کا قبضہ نہیں ہے

شعور. غربت کا شعور اس کے موافق عادات کے شعوری اطلاق کے بغیر پروان چڑھتا ہے۔ پیسے کے شعور کو ترتیب دینے کے لئے پیدا کیا جانا چاہیئے ، جب تک کہ کوئی اس طرح کے شعور کے ساتھ پیدا نہ ہو۔

پچھلے پیراگراف میں بیانات کی مکمل اہمیت حاصل کریں ، اور آپ قسمت جمع کرنے میں استقامت کی اہمیت کو سمجھ یں گے۔ استقامت کے بغیر، آپ شروع کرنے سے پہلے ہی شکست کھا جائیں گے. استقامت کے ساتھ آپ جیت جائیں گے.

اگر آپ نے کبھی کسی ڈراؤنے خواب کا تجربہ کیا ہے تو ، آپ کو استقامت کی قدر کا احساس ہوگا۔ آپ بستر پر لیٹے ہوئے ہیں، آدھے جاگ رہے ہیں، اس احساس کے ساتھ کہ آپ گلا گھونٹنے والے ہیں۔ آپ پلٹنے یاپٹھوں کو حرکت دینے سے قاصر ہیں۔ آپ کو احساس ہے کہ آپ کو اپنے پٹھوں پر کنٹرول حاصل کرنا شروع کرنا ہوگا۔ قوت ارادی کی مسلسل کوشش کے ذریعے، آپ آخر کار ایک ہاتھ کی انگلیوں کو حرکت دینے کا انتظام کرتے ہیں. اپنی انگلیوں کو حرکت دینا جاری رکھتے ہوئے ، آپ اپنا کنٹرول ایک بازو کے عضلات تک بڑھاتے ہیں ، جب تک کہ آپ اسے اٹھا نہ سکیں۔ پھر آپ اسی طرح

دوسرے بازو پر کنٹرول حاصل کرتے ہیں. آخر کار آپ ایک ٹانگ کے عضلات پر کنٹرول حاصل کر لیتے ہیں اور پھر اسے دوسری ٹانگ تک بڑھا دیتے ہیں۔ پھر ارادے کی ایک اعلیٰ کوشش سے آپ اپنے عضلات کے نظام پر مکمل کنٹرول حاصل کر لیتے ہیں اور اپنے ڈراؤنے خواب سے باہر نکل جاتے ہیں۔ چال کو قدم بہ قدم تبدیل کیا گیا ہے۔

آپ کو اسی طرح کے طریقہ کار کے ذریعے اپنی ذہنی جمود سے "اسنیپ" کرنا ضروری ہوسکتا ہے ، پہلے آہستہ آہستہ آگے بڑھیں ، پھر اپنی رفتار میں اضافہ کریں ، جب تک کہ آپ اپنی مرضی پر مکمل کنٹرول حاصل نہ کرلیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کو پہلے کتنی ہی آہستہ آہستہ حرکت کرنی پڑ سکتی ہے۔ استقامت کے ساتھ کامیابی آئے گی۔

اگر آپ احتیاط کے ساتھ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کا انتخاب کرتے ہیں تو ، آپ کے پاس اس میں کم از کم ایک شخص ہوگا جو مستقل مزاجی کی ترقی میں آپ کی مدد کرے گا۔ کچھ مرد جنھوں نے بڑی دولت جمع کی ہے ، ضرورت کی وجہ سے ایسا کیا۔ انہوں نے مستقل مزاجی کی عادت پیدا کی، کیونکہ وہ حالات سے اتنے قریب سے متاثر تھے کہ انہیں مستقل مزاج ہونا پڑا۔

استقامت کا کوئی متبادل نہیں ہے! اس کی جگہ کوئی اور خوبی نہیں لی جا سکتی! یہ یاد رکھیں، اور یہ آپ کے دل کو شروع میں، جب آگے بڑھنا مشکل اور سست لگ سکتا ہے.

جن لوگوں نے استقامت کی عادت پیدا کی ہے وہ ناکامی کے خلاف انشورنس سے لطف اندوز ہوتے نظر آتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ انہیں کتنی بار شکست ہوئی ہے ، وہ آخر کار سیڑھی کی چوٹی کی طرف پہنچ جاتے ہیں۔ کبھی کبھی ایسا لگتا ہے کہ

ایک پوشیدہ گائیڈ جس کا فرض ہر طرح کے حوصلہ شکن تجربات کے ذریعے انسانوں کو آزمانا ہے۔ جو لوگ شکست کے بعد خود کو اٹھاتے ہیں اور کوشش کرتے رہتے ہیں، وہ پہنچ جاتے ہیں۔ اور دنیا چیختی ہے، "براوو! میں جانتا تھا کہ آپ یہ کر سکتے ہیں!" پوشیدہ گائیڈ کسی کو بھی پرسٹینس ٹیسٹ پاس کیے بغیر عظیم کامیابی سے لطف اندوز نہیں ہونے دیتا ہے۔ جو لوگ اسے نہیں لے سکتے، وہ صرف گریڈ نہیں بنا سکتے ہیں.

جو لوگ اسے "لے" سکتے ہیں انہیں ان کی استقامت کے لئے انعام دیا جاتا ہے۔ وہ اپنے معاوضے کے طور پر وہ جو بھی مقصد حاصل کر رہے ہیں اسے حاصل کرتے ہیں۔ یہ سب کچھ نہیں ہے! انہیں مادی معاوضے سے کہیں زیادہ اہم چیز ملتی ہے یعنی یہ علم کہ "ہر ناکامی اپنے ساتھ مساوی فائدے کا بیج لاتی ہے۔

اس قاعدے میں مستثنیات ہیں، بہت کم لوگ تجربے سے ثابت قدمی کی مضبوطی کو جانتے ہیں۔ یہ وہ لوگ ہیں جنھوں نے شکست کو عارضی کے علاوہ کچھ بھی تسلیم نہیں کیا ہے۔ یہ وہ لوگ ہیں جن کی خواہشات کا اطلاق اس قدر لگاتار ہوتا ہے کہ شکست بالآخر فتح میں بدل جاتی ہے۔ ہم جو زندگی کی سائیڈ لائنز پر کھڑے ہوتے ہیں، اتنی بڑی تعداد کو دیکھتے ہیں جو شکست سے دوچار ہو جاتے ہیں، پھر کبھی نہیں اٹھتے۔ ہم ان چند لوگوں کو دیکھتے ہیں جو شکست کی سزا کو زیادہ سے زیادہ کوشش کی خواہش کے طور پر لیتے ہیں۔ خوش قسمتی سے، یہ کبھی بھی زندگی کے ریورس گیئر کو قبول کرنا نہیں سیکھتے ہیں. لیکن جو چیز ہم نہیں دیکھتے، جس چیز پر ہم میں سے زیادہ تر لوگ کبھی شک نہیں

کرتے، وہ خاموش لیکن ناقابل تسخیر طاقت ہے جو مایوسی کے سامنے لڑنے والوں کو بچانے کے لیے آتی ہے۔ اگر ہم اس طاقت کے بارے میں بات کرتے ہیں تو ہم اسے مستقل مزاجی کہتے ہیں، اور اسے اسی پر چھوڑ دیتے ہیں۔ ایک بات جو ہم سب جانتے ہیں کہ اگر کسی کے پاس استقامت نہ ہو تو وہ کسی بھی کالنگ میں قابل ذکر کامیابی حاصل نہیں کرسکتا۔

جب یہ سطریں لکھی جا رہی ہیں، تو میں اپنے کام سے اوپر دیکھتا ہوں، اور اپنے سامنے ایک بلاک سے بھی کم فاصلے پر، عظیم پراسرار "براڈ وے"، "مردہ امیدوں کا قبرستان" اور "موقع کا فرنٹ پورچ" دیکھتا ہوں۔ دنیا بھر سے لوگ شہرت، قسمت، طاقت، محبت، یا جو کچھ بھی ہے اسے انسان کامیابی کہتے ہیں کی تلاش میں براڈوے آئے ہیں۔ ایک دفعہ کوئی متلاشیوں کے طویل جلوس سے باہر نکلتا ہے اور دنیا سنتی ہے کہ کسی اور شخص نے براڈوے میں مہارت حاصل کر لی ہے۔ لیکن براڈوے کو آسانی سے یا تیزی سے فتح نہیں کیا جاتا ہے۔ وہ ٹیلنٹ کو تسلیم کرتی ہیں، ذہانت کو پہچانتی ہیں، پیسے کی ادائیگی کرتی ہیں، صرف اس وقت جب کسی نے چھوڑنے سے انکار کر دیا ہو۔

پھر ہم جانتے ہیں کہ اس نے براڈوے کو فتح کرنے کا راز دریافت کیا ہے۔

راز ہمیشہ ایک لفظ سے جڑا ہوتا ہے، استقامت!

یہ راز فینی ہرسٹ کی جدوجہد میں بتایا جاتا ہے ، جس کی استقامت نے عظیم وائٹ وے کو فتح کیا۔ وہ 1915 ء میں نیویارک آئی تھیں تاکہ تحریر کو دولت میں تبدیل کر سکیں۔ تبدیلی جلدی نہیں آئی، لیکن یہ آئی. چار سال تک مس ہرسٹ نے "نیو یارک

کے فٹ پاتھوں" کے بارے میں سب سے پہلے سے سیکھا۔

ہاتھ کا تجربہ۔ اس نے اپنے دن مزدوری کرتے ہوئے گزارے، اور اپنی راتیں امید میں گزاریں۔ جب امید دم توڑ گئی، تو اس نے یہ نہیں کہا، "ٹھیک ہے براڈوے، آپ جیت گئے!" اس نے کہا، "بہت اچھا، براڈوے، آپ کچھ لوگوں کو کوڑے مار سکتے ہیں، لیکن مجھے نہیں. میں تمہیں ہار ماننے پر مجبور کروں گا۔"

ایک پبلشر (دی سیٹرڈے ایوننگ پوسٹ) نے انہیں چھتیس مسترد کرنے کی پرچیاں بھیجی تھیں، اس سے پہلے کہ انہوں نے "برف توڑ دی اور ایک کہانی حاصل کی۔ زندگی کے دیگر شعبوں میں "اوسط" کی طرح اوسط مصنف نے بھی پہلی بار مسترد ہونے کی پرچی آنے پر نوکری چھوڑ دی ہوگی۔ انہوں نے پبلشر کے "نہیں" کی دھن پر چار سال تک فٹ پاتھ وں پر چکر لگائے کیونکہ وہ جیتنے کے لئے پرعزم تھیں۔

اس کے بعد "ادائیگی" آئی۔ جادو ٹوٹ چکا تھا، نادیدہ گائیڈ نے فینی ہرسٹ کو آزمایا تھا، اور وہ اسے لے سکتی تھی۔ اس وقت سے پبلشرز نے اس کے دروازے تک ایک پیٹا ہوا راستہ بنایا۔ پیسہ اتنی تیزی سے آیا کہ اس کے پاس اسے گننے کا وقت نہیں تھا۔ پھر چلتی ہوئی تصویر والے لوگوں نے اسے تلاش کیا، اور پیسہ چھوٹی تبدیلی میں نہیں آیا، بلکہ سیلاب میں آیا۔ ان کے تازہ ترین ناول 'گریٹ ہنسی' کے تصاویری حقوق نے 100,000.00 ڈالر کمائے، جو اشاعت سے قبل کسی کہانی کے لیے ادا کی جانے والی اب تک کی سب سے زیادہ قیمت ہے۔ کتاب کی فروخت سے اس کی رائلٹی شاید بہت زیادہ چلے گی۔

مختصر طور پر ، آپ کے پاس اس بات کی وضاحت ہے کہ استقامت کیا حاصل کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے۔ فینی ہرسٹ اس سے مستثنیٰ نہیں ہے۔ جہاں کہیں بھی مرد اور عورتیں بہت زیادہ دولت جمع کرتے ہیں، آپ کو یقین ہوسکتا ہے کہ انہوں نے سب سے پہلے مستقل مزاجی حاصل کی. براڈوے کسی بھی بھکاری کو ایک کپ کافی اور ایک سینڈوچ دے گا، لیکن یہ ان لوگوں کی مستقل مزاجی کا مطالبہ کرتا ہے جو بڑے داؤ کے پیچھے چلے جاتے ہیں۔

کیٹ اسمتھ جب اسے پڑھیں گی تو اسے "آمین" کہے گی۔ برسوں تک وہ بغیر پیسے اور بغیر قیمت کے گاتی رہیں، اس سے پہلے کہ وہ کسی مائکروفون تک پہنچ سکیں۔ براڈوے نے اس سے کہا ، "آؤ اور اسے لے لو ، اگر آپ اسے لے سکتے ہیں۔ وہ اسے اس وقت تک لے گئیں جب تک کہ ایک خوشی کے دن براڈوے تھک گیا اور کہا، "اوہ، اس کا کیا فائدہ ہے؟ آپ نہیں جانتے کہ آپ کو کب کوڑے مارے جاتے ہیں، لہذا اپنی قیمت کا نام بتائیں، اور سنجیدگی سے کام پر جائیں۔ مس اسمتھ نے اس کی قیمت کا نام دیا! یہ بہت تھا. اعداد و شمار اتنے زیادہ ہیں کہ ایک ہفتے کی تنخواہ زیادہ تر لوگوں کے پورے سال میں حاصل ہونے والی تنخواہ سے کہیں زیادہ ہے۔

بے شک یہ ثابت قدم رہنے کی قیمت ادا کرتا ہے!

اور یہاں ایک حوصلہ افزا بیان ہے جو اس کے ساتھ بہت اہمیت کا حامل ہے - کیٹ اسمتھ کو ایکسل کرنے والے ہزاروں گلوکار "بریک" کی تلاش میں براڈ وے کے اوپر اور نیچے چل رہے ہیں۔

کامیابی کے بغیر. ان گنت دوسرے لوگ آئے اور چلے گئے، ان میں سے بہت سے نے کافی اچھا گایا، لیکن وہ گریڈ حاصل کرنے میں ناکام رہے کیونکہ ان میں برقرار رہنے کی ہمت نہیں تھی، یہاں تک کہ براڈوے انہیں واپس کرنے سے تھک گیا۔

استقامت ایک ذہنی کیفیت ہے، لہذا اسے پروان چڑھایا جا سکتا ہے. ذہن کی تمام حالتوں کی طرح، استقامت بھی مخصوص اسباب پر مبنی ہے، ان میں سے یہ ہیں:

أ. مقصد کی پختگی۔ یہ جاننا کہ کوئی کیا چاہتا ہے، استقامت کی ترقی کی طرف پہلا اور شاید سب سے اہم قدم ہے. ایک مضبوط محرک انسان کو بہت سی مشکلات پر قابو پانے پر مجبور کرتا ہے۔

ب. خواہش. شدید خواہش کے مقصد کا تعاقب کرنے میں استقامت کو حاصل کرنا اور برقرار رکھنا نسبتاً آسان ہے۔

ت. خود انحصاری۔ کسی منصوبے کو عملی جامہ پہنانے کی صلاحیت پر یقین انسان کو استقامت کے ساتھ منصوبے پر عمل کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ (خود انحصاری آٹو تجویز کے باب میں بیان کردہ اصول کے ذریعے تیار کی جاسکتی ہے)۔

ث. منصوبوں کی پختگی۔ منظم منصوبے ، اگرچہ وہ کمزور اور مکمل طور پر ناقابل عمل ہوسکتے ہیں ، استقامت کی حوصلہ افزائی کرتے

ہیں۔

ج. درست علم. یہ جاننا کہ تجربے یا مشاہدے کی بنیاد پر کسی کے منصوبے درست ہیں، استقامت کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔ "جاننے" کے بجائے "قیاس آرائی" استقامت کو تباہ کر دیتی ہے۔

ح. تعاون. دوسروں کے ساتھ ہمدردی، تفہیم اور ہم آہنگتعاون سے استقامت پیدا ہوتی ہے۔

خ. قوت ارادی۔ کسی خاص مقصد کے حصول کے لئے منصوبوں کی تعمیر پر اپنے خیالات کو مرکوز کرنے کی عادت استقامت کا باعث بنتی ہے۔

د. عادت. استقامت عادت کا براہ راست نتیجہ ہے۔ دماغ جذب ہو جاتا ہے اور روزمرہ کے تجربات کا حصہ بن جاتا ہے جس پر وہ کھانا کھاتا ہے۔ خوف، جو تمام دشمنوں میں بدترین ہے، کو بہادری کے کاموں کی جبری تکرار سے مؤثر طریقے سے ٹھیک کیا جا سکتا ہے۔ ہر وہ شخص جس نے جنگ میں فعال خدمت دیکھی ہے وہ یہ جانتا ہے۔

پرسٹینس کے موضوع کو چھوڑنے سے پہلے ، اپنے آپ کی فہرست لیں ، اور اس بات کا تعین کریں کہ کس خاص میں ، اگر کوئی ہے تو ، آپ میں اس ضروری معیار کی کمی ہے۔ اپنے آپ کو جرات کے ساتھ پیمائش کریں، نقطہ نظر سے اشارہ کریں، اور دیکھیں کہ آپ میں استقامت کے آٹھ عوامل میں سے کتنے کی کمی ہے. تجزیہ دریافتوں کا باعث بن سکتا ہے جو آپ کو اپنے آپ پر ایک نئ گرفت دے گا.

استقامت کی کمی کی علامات

یہاں آپ کو حقیقی دشمن مل یں گے جو آپ اور قابل ذکر کامیابی کے درمیان کھڑے ہیں۔ یہاں آپ کو نہ صرف استقامت کی کمزوری کی نشاندہی کرنے والی "علامات" ملیں گی ، بلکہ اس کمزوری کی گہری لاشعوری وجوہات بھی ملیں گی۔ فہرست کا بغور مطالعہ کریں، اور اگر آپ واقعی جاننا چاہتے ہیں کہ آپ کون ہیں، اور آپ کیا قابل ہیں تو اپنے آپ کا براہ راست سامنا کریں
کرنے کے بارے میں. یہ وہ کمزوریاں ہیں جن پر دولت جمع کرنے والے تمام لوگوں کو عبور کرنا ضروری ہے۔

چاہتا.

1. کس چیز کو پہچاننے اور واضح طور پر وضاحت کرنے میں ناکامی

2. تاخیر، وجہ کے ساتھ یا بغیر کسی وجہ کے. (عام طور پر حمایت یافتہ بے شمار بہانوں اور بہانوں کے ساتھ)۔

3. خصوصی علم کے حصول میں دلچسپی کا فقدان۔

4. فیصلہ نہ کرنا، مسائل کا براہ راست سامنا کرنے کے بجائے، ہر موقع پر "پیسہ خرچ کرنے" کی عادت. (اس کے علاوہ علیبس کی حمایت بھی حاصل ہے)۔

5. مسائل کے حل کے لئے مخصوص منصوبے بنانے کے بجائے الیبس پر انحصار کرنے کی عادت۔

6. خود کو مطمئن کرنا۔ اس مصیبت کا کوئی علاج نہیں ہے، اور جو لوگ اس کا شکار ہیں ان کے لئے کوئی امید نہیں ہے.

7. بے حسی، جو عام طور پر مخالفین سے ملنے اور اس سے لڑنے کے بجائے، ہر موقع پر سمجھوتہ کرنے کی تیاری میں ظاہر ہوتی ہے۔

8. اپنی غلطیوں کے لئے دوسروں کو مورد الزام ٹھہرانے اور ناسازگار حالات کو ناگزیر تسلیم کرنے کی عادت۔

9. خواہش کی کمزوری، ان محرکات کے انتخاب میں غفلت کی وجہ سے جو عمل کو متاثر کرتے ہیں۔

10. شکست کی پہلی علامت پر چھوڑنے کے لئے آمادگی، یہاں تک کہ بے تابی. (6 بنیادی خدشات میں سے ایک یا زیادہ کی بنیاد پر).

11. منظم منصوبوں کی کمی، تحریری طور پر رکھی گئی ہے جہاں ان کا تجزیہ کیا جا سکتا ہے.

12. خیالات پر آگے بڑھنے کو نظر انداز کرنے کی عادت، یا جب وہ خود کو پیش کرتا ہے تو موقع کو سمجھنے کی عادت.

13. خواہش کے بجائے خواہش.

14. دولت کو ہدف بنانے کے بجائے غربت سے سمجھوتہ کرنے کی عادت۔ بننے، کرنے اور مالک بننے کے عزائم کی عمومی عدم موجودگی۔

15. دولت کے تمام شارٹ کٹ تلاش کرنا، منصفانہ مساوی دیئے بغیر حاصل کرنے کی کوشش کرنا، عام طور پر جوئے کی عادت میں ظاہر ہوتا ہے، "تیز" سودے بازی کرنے کی کوشش کرتا ہے.

16. تنقید کا خوف، منصوبے بنانے اور انہیں عملی جامہ پہنانے میں ناکامی، اس وجہ سے کہ دوسرے لوگ کیا سوچیں گے، کریں گے یا کہیں گے۔ یہ دشمن فہرست میں سرفہرست ہے، کیونکہ یہ عام طور پر کسی کے لاشعوری ذہن میں موجود ہے، جہاں اس کی موجودگی کو تسلیم نہیں کیا جاتا ہے۔ (اگلے باب میں چھ بنیادی خوف ملاحظہ کریں)۔

آیئے تنقید کے خوف کی کچھ علامات کا جائزہ لیتے ہیں۔ لوگوں کی اکثریت رشتہ

داروں، دوستوں اور عوام کو ان پر اس قدر اثر انداز ہونے کی اجازت دیتی ہے کہ وہ اپنی زندگی نہیں گزار سکتے، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔

لوگوں کی ایک بڑی تعداد شادی میں غلطیاں کرتی ہے، سودے بازی پر قائم رہتی ہے، اور زندگی کو تکلیف دہ اور ناخوشی سے گزرتی ہے، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں اگر وہ غلطی کو درست کرتے ہیں. (جس نے بھی خوف کی اس شکل کے سامنے سر تسلیم خم کر دیا ہے وہ جانتا ہے کہ عزائم، خود انحصاری اور حاصل کرنے کی خواہش کو تباہ کرکے اس سے ناقابل تلافی نقصان ہوتا ہے)۔

لاکھوں لوگ اسکول چھوڑنے کے بعد دیر سے تعلیم حاصل کرنے سے گریز کرتے ہیں، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔

بے شمار مرد و خواتین، جوان اور بوڑھے، اپنے رشتہ داروں کو ڈیوٹی کے نام پر اپنی زندگیاں برباد کرنے کی اجازت دیتے ہیں، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔ (فرض یہ نہیں کہ کوئی شخص اپنے ذاتی عزائم کی تباہی اور اپنی زندگی اپنے طریقے سے گزارنے کے حق کے سامنے سر تسلیم خم کرے)۔

لوگ کاروبار میں خطرہ مول لینے سے انکار کرتے ہیں ، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں جو ناکام ہونے کی صورت میں ہوسکتی ہے۔ *ایسے معاملات میں تنقید کا خوف کامیابی کی خواہش سے زیادہ مضبوط ہوتا ہے۔*

بہت سے لوگ اپنے لئے اعلی اہداف مقرر کرنے سے انکار کرتے ہیں ، یا یہاں تک کہ کیریئر کے انتخاب کو بھی نظر انداز کرتے ہیں ، کیونکہ وہ رشتہ داروں اور "دوستوں"

کی تنقید سے ڈرتے ہیں جو کہہ سکتے ہیں کہ "اتنا اونچا ہدف نہ بنائیں ، لوگ سوچیں گے کہ آپ پاگل ہیں۔

جب اینڈریو کارنیگی نے مشورہ دیا کہ میں بیس سال انفرادی کامیابی کے فلسفے کی تنظیم کے لئے وقف کروں تو میری سوچ کا پہلا محرک اس خوف سے تھا کہ لوگ کیا کہیں گے۔ اس تجویز نے میرے لیے ایک ایسا ہدف مقرر کیا، جو میں نے کبھی تصور بھی نہیں کیا تھا۔ جیسے ہی ایک جھٹکا لگا، میرے ذہن میں افواہیں اور بہانے پیدا ہونے لگے، ان سب کا سراغ تنقید کے فطری خوف سے لگایا جا سکتا ہے۔ میرے اندر کی کسی چیز نے کہا، "آپ یہ نہیں کر سکتے۔ کام بہت بڑا ہے، اور بہت زیادہ وقت درکار ہے۔آپ کے رشتہ دار آپ کے بارے میں کیا سوچیں گے؟۔آپ کیسے روزی کمائیں گے؟۔ کسی نے بھی کامیابی کے فلسفے کو منظم نہیں کیا ہے، آپ کو یہ یقین کرنے کا کیا حق ہے کہ آپ یہ کر سکتے ہیں؟۔ ویسے بھی، آپ کون ہیں؟
اپنی عاجزانہ پیدائش کو یاد رکھو۔آپ فلسفے کے بارے میں کیا جانتے ہیں۔ لوگ آپ کو پاگل سمجھیں گے - (اور انھوں نے کیا) - اب سے پہلے کسی اور شخص نے ایسا کیوں نہیں کیا؟

یہ اور بہت سے دوسرے سوالات میرے ذہن میں ابھرے اور توجہ طلب کی۔ ایسا لگ رہا تھا کہ پوری دنیا نے اچانک میری طرف اپنی توجہ مبذول کر لی ہے تاکہ میرا مذاق اڑایا جا سکے اور مسٹر کارنیگی کی تجویز پر عمل درآمد کی تمام خواہش ترک کر دی جائے۔
میرے پاس ایک اچھا موقع تھا کہ میں اپنے عزائم کو ختم کر دوں، اس سے پہلے کہ اس نے مجھ پر کنٹرول حاصل کر لیا۔ بعد میں زندگی میں ہزاروں لوگوں کا تجزیہ کرنے

کے بعد، مجھے پتہ چلا کہ زیادہ تر خیالات ابھی بھی پیدا ہوتے ہیں، اور انہیں فوری طور پر مخصوص منصوبوں کے ذریعے زندگی کی سانس لینے کی ضرورت ہوتی ہے۔
عمل. کسی خیال کی پرورش کا وقت اس کی پیدائش کے وقت ہوتا ہے۔ ہر منٹ یہ زندہ رہتا ہے، اسے زندہ رہنے کا بہتر موقع دیتا ہے. تنقید کا خوف زیادہ تر خیالات کی تباہی کی تہہ میں ہے جو منصوبہ بندی اور عمل کے مرحلے تک کبھی نہیں پہنچتے ہیں۔

بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ مادی کامیابی موافق "وقفوں" کا نتیجہ ہے. یقین کے لئے ایک عنصر موجود ہے ، لیکن جو لوگ مکمل طور پر قسمت پر منحصر ہیں ، وہ تقریبا ہمیشہ مایوس ہوتے ہیں ، کیونکہ وہ ایک اور اہم عنصر کو نظر انداز کرتے ہیں جو کامیابی کا یقین کرنے سے پہلے موجود ہونا ضروری ہے۔ یہ وہ علم ہے جس کے ساتھ موافق "وقفے" ترتیب دیئے جاسکتے ہیں۔

ڈپریشن کے دوران ، کامیڈین ڈبلیو سی فیلڈز نے اپنا سارا پیسہ کھو دیا ، اور خود کو آمدنی کے بغیر ، ملازمت کے بغیر پایا ، اور اس کے ذریعہ معاش (ووڈویل) اب موجود نہیں تھے۔ اس کے علاوہ، وہ ساٹھ سال کی عمر میں تھا، جب بہت سے مرد خود کو "بوڑھا" سمجھتے ہیں. وہ واپسی کے لئے اتنے بے چین تھے کہ انہوں نے ایک نئے شعبے (فلموں) میں بغیر تنخواہ کے کام کرنے کی پیش کش کی۔ اس کی دیگر پریشانیوں کے علاوہ ، وہ گر گیا اور اس کی گردن زخمی ہوگئی۔ بہت سے لوگوں کے لئے یہ ہار ماننے اور چھوڑنے کی جگہ ہوتی۔ لیکن فیلڈز مستقل مزاج تھے۔ وہ جانتا تھا کہ اگر وہ آگے بڑھتا رہا تو اسے جلد یا بدیر "وقفے" مل جائیں گے ، اور اسے وہ مل گئے ، لیکن اتفاق سے نہیں۔

میری ڈریسلر جب ساٹھ سال کی تھیں تو ان کے پیسے ختم ہو گئے تھے اور ان کے پاس کوئی نوکری نہیں تھی۔ وہ بھی "وقفوں" کے بعد گئیں اور انہیں لے آئیں۔ اس کی ثابت قدمی نے زندگی کے آخر میں ایک حیرت انگیز کامیابی حاصل کی ، اس عمر سے کہیں زیادہ جب زیادہ تر مرد اور عورتیں حاصل کرنے کے عزائم کے ساتھ کام کرتے ہیں۔

ایڈی کینٹر نے 1929 کے اسٹاک حادثے میں اپنا پیسہ کھو دیا ، لیکن اس کے باوجود اس کے پاس اپنی مستقل مزاجی اور ہمت تھی۔ ان کے علاوہ دو نمایاں آنکھوں کے ساتھ، انہوں نے خود کو ایک ہفتے میں $ 10،000 کی آمدنی میں واپس لے لیا! بے شک، اگر کسی میں ثابت قدمی ہو، تو وہ بہت سی دوسری خوبیوں کے بغیر بہت اچھی طرح مل سکتا ہے.

واحد "وقفہ" جس پر کوئی بھی بھروسہ کر سکتا ہے وہ خود ساختہ "وقفہ" ہے۔ یہ مستقل مزاجی کے اطلاق کے ذریعے آتے ہیں۔ ابتدائی نقطہ مقصد کی یقینیت ہے۔

آپ سے ملنے والے پہلے سو لوگوں کی جانچ پڑتال کریں، ان سے پوچھیں کہ وہ زندگی میں سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں، اور ان میں سے اٹھاونے آپ کو بتانے کے قابل نہیں ہوں گے. اگر آپ ان پر جواب کے لیے دباؤ ڈالیں گے تو کچھ لوگ کہیں گے کہ سکیورٹی، بہت سے لوگ کہیں گے کہ پیسہ، کچھ کہیں گے خوشی، کچھ کہیں گے کہ شہرت اور طاقت، اور پھر بھی دوسرے کہیں گے کہ سماجی پہچان، زندگی گزارنے میں آسانی، گانے کی صلاحیت،

رقص کریں، یا لکھیں، لیکن ان میں سے کوئی بھی ان شرائط کی وضاحت کرنے کے قابل نہیں ہوگا، یا کسی ایسے منصوبے کا ذرا سا اشارہ نہیں دے سکے گا جس کے ذریعہ وہ ان مبہم طور پر ظاہر کردہ خواہشات کو حاصل کرنے کی امید رکھتے ہیں. دولت خواہشات کا جواب نہیں دیتی۔ وہ مستقل استقامت کے ذریعے صرف مخصوص منصوبوں کا جواب دیتے ہیں، جو مخصوص خواہشات کی پشت پناہی کرتے ہیں۔

استقامت کو کیسے فروغ دیں

چار آسان اقدامات ہیں جو استقامت کی عادت کا باعث بنتے ہیں۔ وہ کسی بڑی ذہانت، کسی خاص مقدار میں تعلیم اور بہت کم وقت یا کوشش کا مطالبہ نہیں کرتے ہیں۔ ضروری اقدامات یہ ہیں:

1. ایک یقینی مقصد جس کی تکمیل کے لئے جلتی ہوئی خواہش کی پشت پناہی کی جاتی ہے۔
2. ایک واضح منصوبہ، جس کا اظہار مسلسل کارروائی میں کیا جاتا ہے۔
3. ایک ذہن رشتہ داروں، دوستوں اور جاننے والوں کی منفی تجاویز سمیت تمام منفی اور حوصلہ شکن اثرات کے خلاف سختی سے بند

ہے۔

4. ایک یا ایک سے زیادہ افراد کے ساتھ دوستانہ اتحاد جو کسی کو منصوبہ بندی اور مقصد دونوں کے ساتھ عمل کرنے کی ترغیب دے گا۔

یہ چار اقدامات زندگی کے تمام شعبوں میں کامیابی کے لئے ضروری ہیں۔ اس فلسفے کے تیرہ اصولوں کا پورا مقصد یہ ہے کہ انسان ان چار اقدامات کو عادت کے طور پر اختیار کرنے کے قابل بنائے۔

یہ وہ اقدامات ہیں جن کے ذریعے انسان اپنی معاشی تقدیر کو کنٹرول کر سکتا ہے۔ یہ وہ اقدامات ہیں جو آزادی اور فکر کی آزادی کا باعث بنتے ہیں۔ یہ وہ اقدامات ہیں جو چھوٹی یا بڑی مقدار میں دولت کا باعث بنتے ہیں۔
وہ طاقت، شہرت اور دنیاوی پہچان کی راہ ہموار کرتے ہیں۔ یہ وہ چار اقدامات ہیں جو سازگار "وقفے" کی ضمانت دیتے ہیں۔ یہ وہ اقدامات ہیں جو خوابوں کو جسمانی حقیقتوں میں تبدیل کرتے ہیں۔ وہ خوف، حوصلہ شکنی کی مہارت کی طرف بھی لے جاتے ہیں،
بے حسی۔

ان چار قدموں کو اٹھانا سیکھنے والے تمام لوگوں کے لئے ایک شاندار انعام ہے. یہ اعزاز ہے کہ اپنا ٹکٹ خود لکھیں، اور زندگی کو جو بھی قیمت مانگی جائے، اسے حاصل کرنے پر مجبور کریں۔
میرے پاس حقائق جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے، لیکن میں قیاس آرائی کرتا ہوں کہ

مسز.

والس سمپسن کی ایک آدمی کے لئے عظیم محبت حادثاتی نہیں تھی ، اور نہ ہی صرف سازگار "وقفوں" کا نتیجہ تھا۔ راستے کے ہر قدم پر ایک جلتی ہوئی خواہش اور محتاط تلاش تھی۔ اس کا پہلا فرض محبت کرنا تھا۔ زمین پر سب سے بڑی چیز کیا ہے؟ استاد نے اسے محبت کا نام دیا۔ انسان نے اصول، تنقید، تلخی، بدنامی، یا سیاسی "شادیاں" نہیں کیں بلکہ محبت۔

وہ جانتی تھی کہ وہ کیا چاہتی ہے، شہزادہ ویلز سے ملنے کے بعد نہیں، بلکہ اس سے بہت پہلے۔ دو بار جب وہ اسے تلاش کرنے میں ناکام رہی، تو اس نے اپنی تلاش جاری رکھنے کی ہمت کی۔ "اپنے نفس کو سچا رکھو اور اس کے بعد رات اور دن کی طرح تم کسی آدمی کے لیے جھوٹ نہیں ہو سکتے۔"

گمنامی سے اس کا عروج سست، ترقی پسند، مستقل ترتیب کا تھا، لیکن یہ یقینی تھا! اس نے ناقابل یقین حد تک طویل مشکلات پر فتح حاصل کی۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کون ہیں، یا آپ والیس سمپسن کے بارے میں کیا سوچتے ہیں، یا اس بادشاہ کے بارے میں جس نے اپنی محبت کے لئے اپنا تاج قربان کر دیا، وہ خود ارادیت کے اصولوں پر ایک استاد، اطلاقی استقامت کی ایک حیرت انگیز مثال ہے، جس سے پوری دنیا فائدہ اٹھا سکتی ہے۔

جب آپ والیس سمپسن کے بارے میں سوچتے ہیں تو ، کسی ایسے شخص کے بارے میں سوچیں جو جانتا تھا کہ وہ کیا چاہتی ہے ، اور اسے حاصل کرنے کے لئے زمین کی سب سے بڑی سلطنت کو ہلا دیا۔ وہ خواتین جو شکایت کرتی ہیں کہ یہ مردوں کی دنیا ہے، کہ

خواتین کو جیتنے کا مساوی موقع نہیں ہے، وہ اس غیر معمولی عورت کی زندگی کا بغور مطالعہ کرنے کی ذمہ دار ہیں، جو ایک عمر میں

جسے زیادہ تر عورتیں "بوڑھی" سمجھتی ہیں، جس نے پوری دنیا میں سب سے زیادہ پسندیدہ کنوارے کی محبت وں پر قبضہ کر لیا۔

کنگ ایڈورڈ کے بارے میں کیا؟ حالیہ دور کے دنیا کے سب سے بڑے ڈرامے میں ان کے کردار سے ہم کیا سبق سیکھ سکتے ہیں؟ کیا اس نے اپنی پسند کی عورت کے پیار کی بہت زیادہ قیمت ادا کی؟

یقینا اس کے سوا کوئی بھی صحیح جواب نہیں دے سکتا۔ ہم میں سے باقی صرف قیاس کر سکتے ہیں. ہم اتنا جانتے ہیں کہ بادشاہ اپنی مرضی کے بغیر دنیا میں آیا تھا۔ وہ بڑی دولت مندوں کے ہاں پیدا ہوا تھا، ان سے درخواست کیے بغیر۔ اسے شادی میں لگاتار تلاش کیا جاتا رہا۔ پورے یورپ میں سیاست دانوں اور سیاست دانوں نے ڈوگروں اور شہزادیوں کو ان کے قدموں پر پھینک دیا۔ چونکہ وہ اپنے والدین کا پہلا پیدا ہوا تھا ، لہذا اسے ایک تاج ورثے میں ملا ، جو اس نے نہیں چاہا ، اور شاید نہیں چاہتا تھا۔ چالیس سال سے زیادہ عرصے تک وہ ایک آزاد ایجنٹ نہیں تھا، اپنی زندگی اپنے طریقے سے نہیں گزار سکتا تھا، بہت کم رازداری رکھتا تھا، اور آخر کار تخت پر چڑھنے کے بعد اس پر عائد ذمہ داریاں سنبھال لی تھیں۔

کچھ لوگ کہیں گے ، "ان تمام نعمتوں کے ساتھ ، کنگ ایڈورڈ کو ذہنی سکون ، اطمینان اور زندگی گزارنے کی خوشی ملنی چاہیئے تھی۔

سچ تو یہ ہے کہ تاج کی تمام مراعات، تمام پیسہ، شہرت اور بادشاہ ایڈورڈ کو وراثت میں

ملنے والی طاقت کے پیچھے ایک خالی پن تھا جسے صرف محبت سے پر کیا جا سکتا تھا۔

اس کی سب سے بڑی خواہش محبت کی تھی۔ والس سمپسن سے ملنے سے بہت پہلے، اس نے بلاشبہ اس عظیم آفاقی جذبات کو اپنے دل کی تاروں میں جکڑا ہوا محسوس کیا، اس کی روح کے دروازے پر دھڑک رہا تھا، اور اظہار کے لئے چیخ رہا تھا۔

اور جب اس کی ملاقات ایک مہربان روح سے ہوئی، جو اظہار کے اسی مقدس استحقاق کے لئے پکار رہی تھی، تو اس نے اسے پہچان لیا، اور بغیر کسی خوف یا معذرت کے، اپنا دل کھول دیا اور اسے داخل ہونے سے روک دیا۔ دنیا کے تمام اسکینڈل پھیلانے والے اس بین الاقوامی ڈرامے کی خوبصورتی کو تباہ نہیں کر سکتے، جس کے ذریعے دو لوگوں کو محبت ملی، اور کھلی تنقید کا سامنا کرنے کی ہمت ہوئی، اسے مقدس اظہار دینے کے لیے ہر چیز کو ترک کر دیا ۔

کنگ ایڈورڈ کا دنیا کی طاقتور ترین سلطنت کا تاج چھوڑنے کا فیصلہ، اپنی پسند کی خاتون کے ساتھ زندگی کا بقیہ حصہ گزارنے کا اعزاز حاصل کرنے کے لیے، ایک ایسا فیصلہ تھا جس کے لیے ہمت کی ضرورت تھی۔ اس فیصلے کی بھی ایک قیمت تھی، لیکن کس کو یہ کہنے کا حق ہے کہ قیمت بہت زیادہ تھی؟ بے شک اس نے نہیں کہا کہ تم میں سے جو بے گناہ ہے وہ پہلا پتھر پھینک دے۔

کسی بھی برے ذہن والے شخص کے لئے ایک تجویز کے طور پر جو ڈیوک آف ونڈسر کے ساتھ غلطی تلاش کرنے کا انتخاب کرتا ہے ، کیونکہ اس کی خواہش محبت کے لئے تھی ، اور ولیس سمپسن کے لئے اپنی محبت کا کھلے عام اعلان کرنے کے لئے ، اور اس

کے لئے اپنا تخت چھوڑنے کے لئے ، یہ یاد رکھنا چاہیئے کہ کھلا اعلان ضروری نہیں تھا۔ وہ ہو سکتا تھا

یورپ میں صدیوں سے رائج خفیہ رابطے کے رواج کی پیروی کرتے ہوئے، اپنے تخت یا اپنی پسند کی عورت کو چھوڑے بغیر، اور نہ ہی چرچ یا لیٹی کی طرف سے کوئی شکایت ہوتی۔ اس غیر معمولی آدمی کو سخت چیزوں سے بنایا گیا تھا۔ اس کی محبت صاف تھی۔ یہ گہرا اور مخلص تھا. یہ ایک ایسی چیز کی نمائندگی کرتا تھا جس کی وہ واقعی خواہش رکھتا تھا، لہذا، اس نے وہی لیا جو وہ چاہتا تھا، اور اس کی قیمت ادا کرتا تھا.

اگر یورپ کو گزشتہ صدی کے دوران انسانی دل اور سابق بادشاہ ایڈورڈ کی ایمانداری کی خصوصیات کے حامل مزید حکمرانوں سے نوازا جاتا تو اس بدقسمت نصف کرہ میں اب لالچ، نفرت، ہوس، سیاسی ملی بھگت اور جنگ کی دھمکیوں کا سامنا ہے۔ ایک ایسی کہانی جس میں نفرت نہیں بلکہ محبت حکمرانی کرے گی۔

اسٹورٹ آسٹن وائر کے الفاظ میں ہم اپنا کپ اٹھاتے ہیں اور یہ ٹوسٹ سابق بادشاہ ایڈورڈ اور والیس سمپسن کو پیتے ہیں:

مبارک ہے وہ شخص جس کو پتہ چلا ہے کہ ہمارے خاموش خیالات ہمارے سب سے میٹھے خیالات ہیں۔

مبارک ہے وہ شخص جو سیاہ ترین گہرائیوں سے محبت کی روشن شکل کو دیکھ سکتا ہے اور دیکھ سکتا ہے، گا سکتا ہے۔ اور گاتے ہوئے کہو: 'کہنے سے کہیں زیادہ میٹھے وہ خیالات ہیں جو میرے ذہن میں آپ کے بارے میں ہیں۔ '''

ان الفاظ میں کیا ہم ان دو لوگوں کو خراج تحسین پیش کریں گے جو جدید دور کے دیگر تمام لوگوں سے زیادہ تنقید کا شکار اور بدسلوکی کے مستحق رہے ہیں، کیونکہ انہوں نے زندگی کا سب سے بڑا خزانہ پایا اور اس کا دعویٰ کیا۔ مسز سمپسن نے اس تجزیے کو پڑھا اور منظور کیا۔

دنیا کے زیادہ تر لوگ ڈیوک آف ونڈسر اور والیس سمپسن کی تعریف کریں گے ، کیونکہ وہ زندگی کا سب سے بڑا انعام ملنے تک تلاش میں مستقل مزاجی رکھتے ہیں۔ ہم سب اپنی مثال کی پیروی کرتے ہوئے اس چیز کی تلاش میں فائدہ اٹھا سکتے ہیں جس کا ہم زندگی سے مطالبہ کرتے ہیں۔

کون سی صوفیانہ طاقت استقامت کے انسانوں کو مشکلات پر قابو پانے کی صلاحیت دیتی ہے؟ کیا استقامت کا معیار کسی کے ذہن میں روحانی، ذہنی یا کیمیائی سرگرمی کی کوئی شکل قائم کرتا ہے جو انسان کو مافوق الفطرت قوتوں تک رسائی فراہم کرتا ہے؟ کیا لامحدود ذہانت اپنے آپ کو اس شخص کے پہلو میں پھینک دیتی ہے جو جنگ ہارنے کے بعد بھی لڑتا ہے اور پوری دنیا مخالف سمت میں ہے؟

یہ اور اسی طرح کے بہت سے سوالات میرے ذہن میں پیدا ہوئے ہیں کیونکہ میں نے ہنری فورڈ جیسے لوگوں کو دیکھا ہے ، جنھوں نے شروع ات سے آغاز کیا تھا ، اور بڑے پیمانے پر ایک صنعتی سلطنت قائم کی تھی ، جس کے آغاز کی راہ میں کوئی اور رکاوٹ نہیں تھی لیکن

اصرار. یا، تھامس اے ایڈیسن، جو تین ماہ سے بھی کم تعلیم کے ساتھ، دنیا کے معروف موجد بن گئے اور پر سٹینس کو بات کرنے والی مشین، چلتی ہوئی تصویر کی مشین، اور روشن روشنی میں تبدیل کر دیا، تاکہ نصف سو دیگر مفید ایجادات کے بارے میں کچھ نہ کہا جا سکے۔

مجھے مسٹر ایڈیسن اور مسٹر فورڈ دونوں کا سال بہ سال، طویل عرصے تک تجزیہ کرنے کا موقع ملا، اور اسی وجہ سے، ان کا قریب سے مطالعہ کرنے کا موقع ملا، لہذا میں حقیقی علم سے بات کرتا ہوں جب میں کہتا ہوں کہ مجھے ان میں سے کسی میں بھی مستقل مزاجی کے علاوہ کوئی معیار نہیں ملا، جو ان کی حیرت انگیز کامیابیوں کا سب سے بڑا ذریعہ ہے۔

جب کوئی نبیوں، فلسفیوں، "معجزاتی" انسانوں اور ماضی کے مذہبی رہنماؤں کا غیر جانبدارانہ مطالعہ کرتا ہے، تو ہم اس ناگزیر نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ استقامت، کوشش کا ارتکاز، اور مقصد کی پختگی، ان کی کامیابیوں کا اہم ذریعہ تھے۔

مثال کے طور پر محمد صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی عجیب و غریب اور دلچسپ کہانی پر غور کریں۔ ان کی زندگی کا تجزیہ کریں، صنعت اور مالیات کے اس جدید دور میں کامیابی حاصل کرنے والے افراد کے ساتھ ان کا موازنہ کریں، اور مشاہدہ کریں کہ کس طرح ان میں ایک نمایاں خصوصیت مشترک ہے، استقامت!

اگر آپ اس عجیب و غریب طاقت کا مطالعہ کرنے میں گہری دلچسپی رکھتے ہیں جو استقامت کو طاقت دیتی ہے تو، محمد کی سوانح حیات پڑھیں، خاص طور پر اسد بے کی

سوانح حیات۔ ہیرالڈ ٹربیون میں تھامس سگرو کی اس کتاب کا یہ مختصر جائزہ ان لوگوں کے لئے نایاب علاج کا پیش نظارہ فراہم کرے گا جو تہذیب کو معلوم استقامت کی طاقت کی سب سے حیرت انگیز مثالوں میں سے ایک کی پوری کہانی کو پڑھنے کے لئے وقت نکالتے ہیں۔

آخری عظیم نبی

تھامس سگرو کی طرف سے جائزہ لیا گیا

"محمد ایک نبی تھے، لیکن انہوں نے کبھی معجزہ نہیں کیا. وہ صوفی نہیں تھا۔ انہوں نے کوئی رسمی تعلیم حاصل نہیں کی تھی۔ اس نے چالیس سال کی عمر تک اپنا مشن شروع نہیں کیا۔ جب اس نے اعلان کیا کہ وہ خدا کا رسول ہے اور دین حق کا پیغام لے کر آیا تو اس کا مذاق اڑایا گیا اور اسے پاگل قرار دیا گیا۔ بچوں نے اسے پیٹا اور عورتوں نے اس پر گندگی پھینکی۔ انہیں ان کے آبائی شہر مکہ سے جلاوطن کر دیا گیا اور ان کے پیروکاروں سے ان کا دنیاوی سامان چھین لیا گیا اور ان کے بعد صحرا میں بھیج دیا گیا۔ جب وہ دس سال تبلیغ کر رہے تھے تو ان کے پاس جلاوطنی، غربت اور تضحیک کے سوا دکھانے کے لیے کچھ نہیں تھا۔ مزید دس سال گزرنے سے پہلے ہی وہ تمام عربوں کا ڈکٹیٹر، مکہ کا حکمران اور ایک نئی دنیا کا سربراہ بن چکا تھا۔

وہ مذہب جو ڈینیوب اور پائرینیز کو اس کی طرف سے دی گئی ترغیب کو ختم کرنے سے پہلے اس پر غلبہ حاصل کرنا تھا۔ یہ محرک تین طرح کا تھا: الفاظ کی طاقت، دعا کی افادیت اور خدا کے ساتھ انسان کی رشتہ داری۔

"اس کا کیریئر کبھی معنی نہیں رکھتا تھا. محمد مکہ مکرمہ کے ایک سرکردہ خاندان کے غریب افراد کے ہاں پیدا ہوئے تھے۔ چونکہ مکہ، دنیا کے چوراہے، کعبہ نامی جادوئی پتھر کا گھر، تجارت کا عظیم شہر اور تجارتی راستوں کا مرکز، غیر صحت مند تھا، اس لیے اس کے بچوں کو بدوؤں کے ذریعہ صحرا میں پالنے کے لیے بھیجا گیا۔ اس طرح محمد صلی اللہ علیہ و آلہ وسلم کی پرورش کی گئی اور خانہ بدوش ماؤں کے دودھ سے طاقت اور صحت حاصل کی گئی۔ وہ بھیڑوں کی دیکھ بھال کرتا تھا اور جلد ہی ایک امیر بیوہ کو اس کے قافلوں کا سربراہ بنا دیتا تھا۔ انھوں نے مشرقی دنیا کے تمام حصوں کا سفر کیا، متنوع عقائد کے بہت سے لوگوں سے بات کی اور متحارب فرقوں میں عیسائیت کے زوال کا مشاہدہ کیا۔ جب وہ اٹھائیس سال کے تھے تو بیوہ خدیجہ نے ان کو شفقت کی نگاہ سے دیکھا اور ان سے شادی کر لی۔ اس کے والد نے اس طرح کی شادی پر اعتراض کیا ہوگا، لہذا اس نے اسے نشے میں ڈال دیا اور اسے پکڑ لیا جبکہ وہ باپ کی برکت دے رہا تھا۔ اگلے بارہ سالوں تک محمد ایک امیر اور قابل احترام اور بہت ہوشیار تاجر کی حیثیت سے رہے۔ پھر وہ صحرا میں گھومنے لگے اور ایک دن قرآن کی پہلی آیت لے کر واپس آئے اور خدیجہ کو بتایا کہ جبرئیل علیہ السلام ان کے سامنے نمودار ہوئے ہیں اور کہا کہ وہ اللہ کے رسول ہیں۔

"قرآن، خدا کا نازل کردہ کلام، محمد کی زندگی میں کسی معجزے کے قریب ترین چیز تھی۔ وہ شاعر نہیں تھے۔ اس کے پاس الفاظ کا کوئی تحفہ نہیں تھا۔ اس کے باوجود قرآن کی آیات، جب انھوں نے انہیں وصول کیا اور مومنوں کو پڑھ کر سنایا، وہ ان آیات سے بہتر تھیں جو قبیلوں کے پیشہ ور شعراء تیار کر سکتے تھے۔ عربوں کے لیے یہ ایک معجزہ تھا۔ ان کے لیے الفاظ کا تحفہ سب سے بڑا تحفہ تھا، شاعر سب سے طاقتور تھا۔ اس کے علاوہ قرآن نے کہا کہ خدا کے نزدیک تمام انسان برابر ہیں اور دنیا کو ایک جمہوری ریاست یعنی اسلام ہونا چاہیے۔ یہ سیاسی بددیانتی تھی، اس کے علاوہ محمد کی یہ خواہش تھی کہ وہ کعبہ کے صحن میں موجود تمام 360 مورتیوں کو تباہ کر دیں، جس کی وجہ سے ان کی جلاوطنی ہوئی۔ مورتیاں صحرائی قبیلوں کو مکہ لے کر آئیں اور اس کا مطلب تجارت تھا۔ چنانچہ مکہ کے تاجروں، سرمایہ داروں، جن میں سے وہ ایک تھے، نے محمد صلی اللہ علیہ و آلہ وسلم پر حملہ کر دیا۔ پھر وہ صحرا میں پیچھے ہٹ گیا اور دنیا پر حاکمیت کا مطالبہ کیا۔

"اسلام کا عروج شروع ہوا۔ صحرا سے ایک شعلہ نکلا جو بجھایا نہیں جا سکتا تھا۔ ایک جمہوری فوج ایک یونٹ کے طور پر لڑ رہی تھی اور بغیر جیتے مرنے کے لیے تیار تھی۔ محمد صلی اللہ علیہ وسلم نے یہودیوں اور عیسائیوں کو اپنے ساتھ شامل ہونے کی دعوت دی تھی۔ کیونکہ وہ کوئی نیا مذہب تعمیر نہیں کر رہا تھا۔ وہ ایک خدا پر ایمان رکھنے والے تمام لوگوں کو ایک ہی عقیدے میں شامل ہونے کی دعوت دے رہے تھے۔ اگر یہودیوں اور عیسائیوں نے اس کی دعوت قبول کر لی ہوتی تو اسلام دنیا کو فتح کر لیتا۔ انھوں نے نہیں کیا. وہ بھی نہیں کریں گے

محمد صلی اللہ علیہ و آلہ وسلم کی انسانی جنگ کی جدت کو قبول کریں۔ جب نبی صلی اللہ علیہ و آلہ وسلم کی فوجیں یروشلم میں داخل ہوئیں تو ان کے ایمان کی وجہ سے ایک بھی شخص ہلاک نہیں ہوا۔ صدیوں بعد جب صلیبی جنگجو شہر میں داخل ہوئے تو کسی مسلمان مرد، عورت یا بچے کو نہیں بخشا گیا۔ لیکن عیسائیوں نے ایک مسلمان خیال کو قبول کر لیا تھا اور وہ ہے تعلیم حاصل کرنے کی جگہ، یونیورسٹی۔

باب 10

ماسٹر مائنڈ کی طاقت

ڈرائیونگ فورس

دولت کی طرف نواں قدم

پیسہ جمع کرنے میں کامیابی کے لئے طاقت ضروری ہے.

منصوبے غیر فعال اور بیکار ہیں ، ان کو عملی جامہ پہنانے کے لئے کافی طاقت کے بغیر۔ یہ باب اس طریقہ کار کی وضاحت کرے گا جس کے ذریعہ ایک فرد طاقت حاصل کرسکتا ہے اور اس کا اطلاق کرسکتا ہے۔

طاقت کی تعریف "منظم اور ذہین طور پر ہدایت کردہ علم" کے طور پر کی جاسکتی ہے۔ طاقت ، جیسا کہ یہاں اصطلاح استعمال کی گئی ہے ، منظم کوشش سے مراد ہے ، جو کسی فرد کو خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کرنے کے قابل بنانے کے لئے کافی ہے۔ منظم کوشش دو یا دو سے زیادہ لوگوں کی کوششوں کی ہم آہنگی کے ذریعے پیدا ہوتی ہے ، جو ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ ایک مخصوص مقصد کے لئے کام کرتے ہیں۔

پیسے جمع کرنے کے لئے طاقت کی ضرورت ہے!

رقم جمع ہونے کے بعد اسے برقرار رکھنے کے لئے طاقت ضروری ہے!

آیئے معلوم کرتے ہیں کہ طاقت کیسے حاصل کی جاسکتی ہے۔ اگر طاقت "منظم علم" ہے، تو آیئے ہم علم کے ذرائع کا جائزہ لیں:

أ. لامحدود ذہانت. علم کے اس ماخذ سے تخلیقی تخیل کی مدد سے دوسرے باب میں بیان کردہ طریقہ کار کے ذریعے رابطہ کیا جاسکتا ہے۔

ب. جمع شدہ تجربہ. انسان کا جمع شدہ تجربہ ، (یا اس کا وہ حصہ جو منظم اور ریکارڈ کیا گیا ہے) کسی بھی اچھی طرح سے لیس عوامی لائبریری میں پایا جاسکتا ہے۔ اس جمع شدہ تجربے کا ایک اہم حصہ سرکاری اسکولوں اور کالجوں میں پڑھایا جاتا ہے، جہاں اس کی درجہ بندی اور اہتمام کیا گیا ہے.

ت. تجربہ اور تحقیق. سائنس کے میدان میں، اور عملی طور پر زندگی کے ہر دوسرے شعبے میں، مرد روزانہ نئے حقائق جمع کر رہے ہیں، درجہ بندی کر رہے ہیں، اور منظم کر رہے ہیں. یہ اس کا منبع ہے

جسے اس وقت موڑنا چاہیے جب علم "جمع شدہ تجربے" کے ذریعے دستیاب نہ ہو۔ یہاں بھی، تخلیقی تخیل کو اکثر استعمال کیا جانا چاہیئے.

علم مندرجہ بالا ذرائع میں سے کسی سے بھی حاصل کیا جا سکتا ہے. اسے مخصوص منصوبوں میں منظم کرکے اور ان منصوبوں کو ایکشن کے لحاظ سے ظاہر کرکے طاقت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔

علم کے تین بڑے ذرائع کا جائزہ لینے سے یہ بات آسانی سے سامنے آجائے گی کہ اگر کسی شخص کو علم کو جمع کرنے اور عمل کے لحاظ سے مخصوص منصوبوں کے ذریعے اس کا اظہار کرنے میں صرف اپنی کوششوں پر منحصر ہوتا تو اسے کتنی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا۔ اگر اس کے منصوبے جامع ہیں، اور اگر وہ بڑے پیمانے پر غور کرتے ہیں، تو اسے عام طور پر، دوسروں کو اپنے ساتھ تعاون کرنے کی ترغیب دینی چاہیئے، اس سے پہلے کہ وہ ان میں طاقت کا ضروری عنصر داخل کرسکے۔

"ماسٹر مائنڈ" کے ذریعے اقتدار حاصل کرنا

"ماسٹر مائنڈ" کی تعریف اس طرح کی جا سکتی ہے: "علم اور کوشش کا تال میل، ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ، دو یا دو سے زیادہ لوگوں کے درمیان، ایک خاص مقصد

کے حصول کے لئے."

کوئی بھی شخص اپنے آپ کو "ماسٹر مائنڈ" سے فائدہ اٹھائے بغیر بڑی طاقت حاصل نہیں کرسکتا ہے۔ پچھلے ایک باب میں ، خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں ترجمہ کرنے کے مقصد سے منصوبوں کی تخلیق کے لئے ہدایات دی گئیں۔ اگر آپ ان ہدایات پر مستقل مزاجی اور ذہانت کے ساتھ عمل کرتے ہیں، اور اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے انتخاب میں امتیازی سلوک کا استعمال کرتے ہیں، تو آپ کا مقصد آدھے راستے تک پہنچ جائے گا، اس سے پہلے کہ آپ اسے پہچاننا شروع کریں۔

لہذا آپ ایک مناسب طور پر منتخب کردہ "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ذریعے آپ کو دستیاب طاقت کی "غیر معمولی" صلاحیتوں کو بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں، ہم یہاں ماسٹر مائنڈ اصول کی دو خصوصیات کی وضاحت کریں گے، جن میں سے ایک فطرت میں معاشی ہے، اور دوسرا نفسیاتی. معاشی خصوصیت واضح ہے.

معاشی فوائد کسی بھی ایسے شخص کے ذریعہ پیدا کیے جاسکتے ہیں جو اپنے ارد گرد لوگوں کے ایک گروہ کے مشورے ، مشورے اور ذاتی تعاون کے ساتھ اپنے ارد گرد رہتا ہے جو کامل ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ اسے دل سے مدد دینے کے لئے تیار ہیں۔ کوآپریٹو اتحاد کی یہ شکل تقریبا ہر بڑی خوش قسمتی کی بنیاد رہی ہے۔ اس عظیم سچائی کے بارے میں آپ کی تفہیم یقینی طور پر آپ کی مالی حیثیت کا تعین کر سکتی ہے.

ماسٹر مائنڈ کے اصول کا نفسیاتی مرحلہ بہت زیادہ تجریدی ہے ، سمجھنا زیادہ مشکل ہے ، کیونکہ اس میں روحانی قوتوں کا حوالہ ہے جن کے ساتھ مجموعی طور پر انسانی نسل

اچھی طرح واقف نہیں ہے۔ آپ کر سکتے ہیں

اس بیان سے ایک اہم تجویز حاصل کریں: "کوئی بھی دو دماغ کبھی بھی ایک ساتھ نہیں آتے، اس طرح، ایک تیسری، پوشیدہ، غیر مرئی قوت پیدا ہوتی ہے جسے تیسرے دماغ سے تشبیہ دی جاسکتی ہے۔

اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں کہ پوری کائنات میں صرف دو معلوم عناصر ہیں، توانائی اور مادہ. یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ مادے کو مالیکیولز ، ایٹموں اور الیکٹرانوں کی اکائیوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ مادے کی اکائیاں ہیں جنہیں الگ تھلگ ، الگ اور تجزیہ کیا جاسکتا ہے۔

اسی طرح توانائی کی اکائیاں بھی موجود ہیں۔

انسانی دماغ توانائی کی ایک شکل ہے، اس کا ایک حصہ فطرت میں روحانی ہے.
جب دو لوگوں کے ذہنوں کو ہم آہنگی کی روح میں مربوط کیا جاتا ہے تو ، ہر دماغ کی توانائی کی روحانی اکائیاں ایک تعلق تشکیل دیتی ہیں ، جو ماسٹر مائنڈ کا "نفسیاتی" مرحلہ تشکیل دیتی ہیں۔

ماسٹر مائنڈ کا اصول، یا اس کی معاشی خصوصیت، سب سے پہلے اینڈریو کارنیگی نے میری توجہ میں 25 سال پہلے بلایا تھا.

اس اصول کی دریافت میری زندگی کے کام کے انتخاب کے لئے ذمہ دار تھی.
مسٹر کارنیگی کا ماسٹر مائنڈ گروپ تقریبا پچاس افراد پر مشتمل عملے پر مشتمل تھا ، جن کے ساتھ انہوں نے اسٹیل کی تیاری اور مارکیٹنگ کے یقینی مقصد کے لئے خود کو گھیر لیا

تھا۔ انہوں نے اپنی پوری دولت اس "ماسٹر مائنڈ" کے ذریعے جمع کی گئی طاقت کو وقف کر دی۔

کسی بھی ایسے شخص کے ریکارڈ کا تجزیہ کریں جس نے بہت بڑی دولت جمع کی ہے ، اور ان میں سے بہت سے جنہوں نے معمولی دولت جمع کی ہے ، اور آپ دیکھیں گے کہ انہوں نے شعوری طور پر ، یا لاشعوری طور پر "ماسٹر مائنڈ" کے اصول کو استعمال کیا ہے۔

عظیم طاقت کسی اور اصول کے ذریعے جمع نہیں کی جا سکتی ہے!

توانائی قدرت کی عمارتوں کا عالمگیر مجموعہ ہے، جس میں سے وہ کائنات کی ہر مادی چیز، بشمول انسان، اور جانوروں اور سبزیوں کی زندگی کی ہر شکل تشکیل دیتی ہے۔ ایک ایسے عمل کے ذریعے جسے صرف فطرت ہی مکمل طور پر سمجھتی ہے، وہ توانائی کو مادے میں تبدیل کرتی ہے۔

فطرت کے بلڈنگ بلاکس انسان کے لئے دستیاب ہیں، سوچنے میں شامل توانائی میں! انسان کے دماغ کا موازنہ برقی بیٹری سے کیا جا سکتا ہے۔ یہ ایتھر سے توانائی جذب کرتا ہے ، جو مادے کے ہر ایٹم میں داخل ہوتا ہے ، اور پوری کائنات کو بھر دیتا ہے۔

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ برقی بیٹریوں کا ایک گروپ ایک بیٹری کے مقابلے میں زیادہ توانائی فراہم کرے گا. یہ بھی ایک معروف حقیقت ہے کہ ایک انفرادی بیٹری اس میں موجود خلیوں کی تعداد اور صلاحیت کے تناسب سے توانائی فراہم کرے گی.

دماغ بھی اسی انداز میں کام کرتا ہے۔ یہ اس حقیقت کی وجہ سے ہے کہ کچھ دماغ دوسروں کے مقابلے میں زیادہ موثر ہوتے ہیں ، اور اس اہم بیان کی طرف لے جاتے ہیں۔ ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ مربوط (یا منسلک) دماغوں کا ایک گروپ، ایک دماغ کے مقابلے میں زیادہ سوچنے والی توانائی فراہم کرے گا، بالکل اسی طرح جیسے برقی بیٹریوں کا ایک گروپ ایک بیٹری سے زیادہ توانائی فراہم کرے گا.

اس استعارہ کے ذریعے یہ بات فوری طور پر واضح ہو جاتی ہے کہ ماسٹر مائنڈ کا اصول ان لوگوں کی طاقت کا راز رکھتا ہے جو خود کو دماغ کے دوسرے مردوں کے ساتھ گھیرے ہوئے ہیں۔

اب، ایک اور بیان ہے جو ماسٹر مائنڈ اصول کے نفسیاتی مرحلے کی تفہیم کے قریب لے جائے گا: جب انفرادی دماغوں کا ایک گروپ ہم آہنگی میں مربوط اور کام کرتا ہے، تو اس اتحاد کے ذریعے پیدا ہونے والی بڑھتی ہوئی توانائی، گروپ کے ہر انفرادی دماغ کے لئے دستیاب ہو جاتی ہے.

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ ہنری فورڈ نے اپنے کاروباری کیریئر کا آغاز غربت، ناخواندگی اور جہالت کی معذوری کے تحت کیا تھا۔ یہ بھی اتنی ہی مشہور حقیقت ہے کہ دس سال کی قلیل مدت میں مسٹر فورڈ نے ان تین معذوریوں میں مہارت حاصل کر لی اور پچیس سال کے اندر اندر انھوں نے خود کو امریکہ کے امیر ترین افراد میں سے ایک بنا لیا۔ اس حقیقت سے جڑیں، مسٹر فورڈ کی سب سے تیز رفتار پیش رفت کا اضافی علم اس وقت سے

نمایاں ہو گیا جب وہ تھامس اے ایڈیسن کے ذاتی دوست بن گئے، اور آپ یہ سمجھنا شروع کردیں گے کہ ایک ذہن کا دوسرے پر اثر کیا حاصل کرسکتا ہے. ایک قدم آگے بڑھیں، اور اس حقیقت پر غور کریں کہ مسٹر فورڈ کی سب سے نمایاں کامیابیوں کا آغاز اس وقت سے ہوا جب انہوں نے ہاروی فائر سٹون، جان بروز اور لوتھر بربینک (ہر ایک عظیم دماغی صلاحیت کے حامل شخص) کے جاننے والوں کی تشکیل کی، اور آپ کے پاس مزید ثبوت ہوں گے کہ طاقت ذہنوں کے دوستانہ اتحاد کے ذریعے پیدا کی جاسکتی ہے.

اس میں کوئی شک نہیں ہے کہ ہنری فورڈ کاروباری اور صنعتی دنیا کے بہترین باخبر افراد میں سے ایک ہے. اس کی دولت کا سوال کسی بحث کا محتاج نہیں ہے۔ مسٹر فورڈ کے قریبی ذاتی دوستوں کا تجزیہ کریں، جن میں سے کچھ کا ذکر پہلے ہی کیا جا چکا ہے، اور آپ مندرجہ ذیل بیان کو سمجھنے کے لئے تیار ہوں گے: "انسان ان لوگوں کی فطرت اور عادات اور سوچ کی طاقت کو قبول کرتے ہیں جن کے ساتھ وہ ہمدردی اور ہم آہنگی کے جذبے سے وابستہ ہوتے ہیں۔

ہنری فورڈ نے غربت، ناخواندگی اور جہالت کو ہوا دے کر اپنے آپ کو عظیم ذہنوں کے ساتھ جوڑ لیا، جن کے خیالات کے ارتعاش اس نے اپنے ذہن میں جذب کر لیے۔ ایڈیسن، بربنک، بروز اور فائر سٹون کے ساتھ اپنی وابستگی کے ذریعے، مسٹر. فورڈ نے اپنی دماغی طاقت میں اضافہ کیا ، ان چاروں افراد کی ذہانت ، تجربہ ، علم اور روحانی قوتوں کا مجموعہ اور مادہ۔ اس کے علاوہ، وہ

اس کتاب میں بیان کردہ طریقہ کار کے طریقوں کے ذریعے ماسٹر مائنڈ کے اصول کا استعمال کیا اور اس کا استعمال کیا۔

یہ اصول آپ کے لئے دستیاب ہے!

ہم پہلے ہی مہاتما گاندھی کا ذکر کر چکے ہیں۔ غالبا جن لوگوں نے گاندھی جی کے بارے میں سنا ہے، ان کی اکثریت انہیں محض ایک عجیب و غریب ننھے آدمی کے طور پر دیکھتی ہے، جو رسمی لباس پہنے بغیر گھومتا پھرتا ہے اور برطانوی حکومت کے لیے پریشانی کا باعث بنتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ گاندھی سنکی نہیں ہیں، لیکن وہ اب زندہ رہنے والے سب سے طاقتور آدمی ہیں۔ (ان کے پیروکاروں کی تعداد اور ان کے قائد پر ان کے عقیدے سے اندازہ لگایا گیا ہے۔ اس کے علاوہ، وہ شاید سب سے طاقتور آدمی ہے جو کبھی زندہ رہا ہے. اس کی طاقت غیر فعال ہے، لیکن یہ حقیقی ہے.

آ یئے ہم اس طریقہ کار کا مطالعہ کرتے ہیں جس کے ذریعے انہوں نے اپنی زبردست طاقت حاصل کی۔ اسے چند الفاظ میں بیان کیا جا سکتا ہے۔ وہ دو کروڑ سے زیادہ لوگوں کو ذہن اور جسم کے ساتھ، ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ، ایک مخصوص مقصد کے لئے ہم آہنگی کی ترغیب دے کر اقتدار کے ذریعے آیا تھا۔

مختصر یہ کہ گاندھی نے ایک معجزہ انجام دیا ہے، کیونکہ یہ ایک معجزہ ہے جب دو سو ملین لوگوں کو لامحدود وقت کے لئے ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ تعاون کرنے کے لئے مجبور نہیں کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ کو شک ہے کہ یہ ایک معجزہ ہے تو، کسی بھی دو

لوگوں کو کسی بھی وقت کے لئے ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ تعاون کرنے کی ترغیب دینے کی کوشش کریں۔

ہر آدمی جو کاروبار کا انتظام کرتا ہے جانتا ہے کہ ملازمین کو ایک ساتھ مل کر کام کرنے کے لئے تیار کرنا کتنا مشکل معاملہ ہے یہاں تک کہ ہارمونی سے ملتا جلتا ہے۔

ان اہم ذرائع کی فہرست جن سے طاقت حاصل کی جاسکتی ہے ، جیسا کہ آپ نے دیکھا ہے ، لامحدود انٹیلی جنس کی سربراہی میں ہے۔ جب دو یا دو سے زیادہ لوگ ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ ہم آہنگی پیدا کرتے ہیں، اور ایک خاص مقصد کے لیے کام کرتے ہیں، تو وہ اس اتحاد کے ذریعے خود کو اس پوزیشن میں رکھتے ہیں کہ وہ لامحدود ذہانت کے عظیم آفاقی ذخیرے سے براہ راست طاقت جذب کر سکیں۔ یہ طاقت کے تمام ذرائع میں سب سے بڑا ہے. یہ وہ منبع ہے جس کی طرف ذہین کا رخ ہوتا ہے۔ یہ وہ منبع ہے جس کی طرف ہر عظیم رہنما رجوع کرتا ہے ، (چاہے وہ حقیقت سے آگاہ ہو یا نہ ہو)۔ دوسرے دو بڑے ذرائع جن سے علم حاصل کیا جا سکتا ہے، جو طاقت جمع کرنے کے لئے ضروری ہے، انسان کے پانچ حواس سے زیادہ قابل اعتماد نہیں ہیں. حواس ہمیشہ قابل اعتماد نہیں ہوتے ہیں. لامحدود ذہانت غلطی نہیں کرتی۔

اگلے ابواب میں، وہ طریقے جن کے ذریعہ لامحدود ذہانت سے سب سے زیادہ آسانی سے رابطہ کیا جاسکتا ہے، مناسب طور پر بیان کیا جائے گا.

یہ مذہب کا کورس نہیں ہے۔ اس کتاب میں بیان کردہ کسی بھی بنیادی اصول کی تشریح اس طرح نہیں کی جانی چاہئے کہ اس کا مقصد براہ راست مداخلت کرنا ہے، یا

بالواسطہ طور پر، کسی بھی انسان کی مذہبی عادات کے ساتھ. یہ کتاب خاص طور پر قارئین کو یہ ہدایت دینے تک محدود رہی ہے کہ کس طرح پیسے کی خواہش کے مخصوص مقصد کو اس کے مالیاتی مساوی میں تبدیل کیا جائے۔

پڑھتے وقت پڑھیں، سوچیں اور مراقبہ کریں۔ جلد ہی، پورا موضوع سامنے آئے گا، اور آپ اسے نقطہ نظر سے دیکھیں گے. اب آپ انفرادی ابواب کی تفصیل دیکھ رہے ہیں۔

پیسہ اتنا ہی شرمیلا اور پوشیدہ ہے جتنا "پرانے زمانے" کی لڑکی۔ اسے اپنی پسند کی لڑکی کے تعاقب میں ایک پرعزم عاشق کی طرف سے استعمال کیے جانے والے طریقوں کے برعکس نہیں بلکہ ان طریقوں سے حاصل کیا جانا چاہیئے۔ اور، اتفاق سے، جیسا کہ یہ ہے، پیسے کی "لالچ" میں استعمال ہونے والی طاقت ایک لڑکی کو راغب کرنے میں استعمال ہونے والی طاقت سے بہت مختلف نہیں ہے. یہ طاقت، جب کامیابی کے ساتھ پیسے کے حصول میں استعمال کی جاتی ہے تو اسے ایمان کے ساتھ ملادیا جانا چاہیئے۔ اسے خواہش کے ساتھ ملانا ضروری ہے۔ اسے مستقل مزاجی کے ساتھ ملانا ضروری ہے۔ اسے ایک منصوبے کے ذریعے لاگو کیا جانا چاہیئے ، اور اس منصوبے کو عملی جامہ پہنانا چاہیئے۔

جب پیسہ مقدار میں آتا ہے جسے "بڑا پیسہ" کہا جاتا ہے، تو یہ اسے جمع کرنے والے کے پاس بہہ جاتا ہے، اتنی ہی آسانی سے پانی پہاڑی سے نیچے بہہ جاتا ہے۔ طاقت کا ایک بہت بڑا نادیدہ بہاؤ موجود ہے ، جس کا موازنہ ایک دریا سے کیا جاسکتا ہے۔ سوائے اس کے کہ ایک طرف بہاؤ ہوتا ہے، جو نہر کے اس حصے میں داخل ہونے والے تمام

لوگوں کو آگے اور اوپر دولت کی طرف لے جاتا ہے اور دوسری طرف مخالف سمت میں بہہ جاتا ہے، ان تمام بدبختوں کو اس میں داخل ہونے کے قابل نہیں ہوتا (اور خود کو اس سے باہر نکالنے کے قابل نہیں ہوتا)، بدحالی اور غربت کی طرف جاتا ہے۔

ہر وہ شخص جس نے بڑی دولت جمع کی ہے، زندگی کے اس دھارے کے وجود کو تسلیم کیا ہے۔ یہ کسی کے سوچنے کے عمل پر مشتمل ہے. فکر کے مثبت جذبات اس دھارے کا وہ رخ بناتے ہیں جو انسان کو خوش قسمتی کی طرف لے جاتا ہے۔ منفی جذبات وہ پہلو تشکیل دیتے ہیں جو انسان کو غربت کی طرف لے جاتا ہے۔

یہ اس شخص کے لئے حیرت انگیز اہمیت کا حامل ہے جو دولت جمع کرنے کے مقصد سے اس کتاب کی پیروی کر رہا ہے۔

اگر آپ طاقت کے اس دھارے کے ساتھ ہیں جو غربت کا باعث بنتا ہے، تو یہ ایک اوار کے طور پر کام کرسکتا ہے، جس کے ذریعہ آپ اپنے آپ کو دھارے کے دوسری طرف دھکیل سکتے ہیں. یہ صرف درخواست اور استعمال کے ذریعے آپ کی خدمت کرسکتا ہے. محض پڑھنے اور اس پر فیصلہ سنانے سے، یا تو کسی نہ کسی طرح سے، آپ کو کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔

کچھ لوگوں کو دھارے کے مثبت اور منفی پہلوؤں کے درمیان متبادل ہونے کے تجربے سے گزرنا پڑتا ہے، کبھی مثبت طرف، اور کبھی منفی طرف. 29 کے وال اسٹریٹ حادثے نے لاکھوں لوگوں کو اس دھارے کے مثبت سے منفی پہلو تک اپنی لپیٹ میں لے لیا۔ یہ لاکھوں لوگ اس دھارے کے مثبت رخ پر واپس آنے کے لیے مایوسی اور خوف میں

جدوجہد کر رہے ہیں۔ یہ کتاب خاص طور پر ان لاکھوں لوگوں کے لیے لکھی گئی ہے۔

غربت اور دولت اکثر جگہیں بدل جاتی ہیں۔ کریش نے دنیا کو یہ سچ سکھایا، اگرچہ دنیا اس سبق کو زیادہ دیر تک یاد نہیں رکھے گی۔ غربت، اور عام طور پر، رضاکارانہ طور پر دولت کی جگہ لے سکتی ہے. جب دولت غربت کی جگہ لے لیتی ہے، تو یہ تبدیلی عام طور پر اچھی طرح سے سوچے سمجھے اور احتیاط سے نافذ کردہ منصوبوں کے ذریعے لائی جاتی ہے۔ غربت کو کسی منصوبہ بندی کی ضرورت نہیں۔ اس کی مدد کرنے کے لئے کسی کی ضرورت نہیں ہے، کیونکہ یہ جرات مند اور بے رحم ہے. دولت مند شرمیلے اور ڈرپوک ہوتے ہیں۔ انہیں "متوجہ" ہونا چاہیئے.

کوئی بھی چاہتا ہے
دولت کے لئے، اور زیادہ تر
لوگ کرتے ہیں، لیکن صرف
چند ہی جانتے ہیں کہ ایک
یقینی منصوبہ، اور ایک جلتی
ہوئی خواہش.
دولت کے لئے، دولت جمع
کرنے کا واحد قابل اعتماد
ذریعہ ہے.

باب 11

جنسی منتقلی کا راز

دولت کی طرف دسواں قدم

لفظ "ٹرانسموٹ" کا مطلب، سادہ زبان میں، "ایک عنصر، یا توانائی کی شکل کو دوسرے میں تبدیل کرنا، یا منتقل کرنا" ہے.

سیکس کا جذبہ ذہن کی حالت کو وجود میں لاتا ہے۔

اس موضوع پر لاعلمی کی وجہ سے، دماغ کی یہ حالت عام طور پر جسمانی سے وابستہ ہوتی ہے، اور نامناسب اثرات کی وجہ سے، جس کا زیادہ تر لوگوں کو نشانہ بنایا گیا ہے، جنسی علم حاصل کرنے میں، بنیادی طور پر جسمانی چیزوں نے دماغ کو انتہائی متعصب بنا دیا ہے.

سیکس کے جذبات میں تین تعمیری صلاحیتوں کے امکانات موجود ہیں، وہ یہ ہیں:

1. بنی نوع انسان کی پائیداری۔
2. صحت کی دیکھ بھال ، (ایک طبی ایجنسی کے طور پر ، اس کا کوئی مساوی نہیں ہے)۔

3. منتقلی کے ذریعے اوسط درجے کو ذہانت میں تبدیل کرنا۔

جنسی منتقلی آسان اور آسانی سے وضاحت کی جاتی ہے. اس کا مطلب یہ ہے کہ دماغ کا جسمانی اظہار کے خیالات سے کسی اور قسم کے خیالات کی طرف منتقل ہونا۔

جنسی خواہش انسانی خواہشات میں سب سے زیادہ طاقتور ہے. جب اس خواہش سے متاثر ہوتے ہیں تو ، انسان تخیل ، ہمت ، قوت ارادی ، استقامت اور تخلیقی صلاحیت کی خواہش پیدا کرتا ہے جو انہیں دوسرے اوقات میں معلوم نہیں ہوتا ہے۔ جنسی رابطے کی خواہش اس قدر مضبوط اور متاثر کن ہے کہ مرد آزادانہ طور پر اس میں ملوث ہونے کے لئے اپنی زندگی اور ساکھ کو خطرے میں ڈالتے ہیں۔ جب اسے استعمال کیا جاتا ہے، اور دیگر خطوط پر ری ڈائریکٹ کیا جاتا ہے، تو یہ محرک قوت تخیل، ہمت وغیرہ کی اپنی تمام خصوصیات کو برقرار رکھتی ہے، جسے ادب، آرٹ، یا کسی دوسرے پیشے یا دعوت میں طاقتور تخلیقی قوتوں کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے، بشمول، یقینا، دولت جمع کرنا.

جنسی توانائی کی منتقلی یقینی طور پر قوت ارادی کے استعمال کا مطالبہ کرتی ہے ، لیکن انعام کوشش کے قابل ہے۔ جنسی اظہار کی خواہش پیدائشی اور فطری ہے۔ خواہش کو غرق یا ختم نہیں کیا جا سکتا ہے، اور نہ ہی ختم کیا جانا چاہیئے. لیکن اسے اظہار کی ایسی شکلوں کے ذریعے ایک آؤٹ لیٹ دیا جانا چاہیئے جو جسم کو مالا مال کرتی ہیں،

انسان کا ذہن اور روح اگر اس قسم کی آؤٹ لیٹ نہیں دی جاتی ہے، تو ٹرانسمیشن کے ذریعے، یہ خالص جسمانی چینلز کے ذریعے آؤٹ لیٹس کی تلاش کرے گا.

ایک ندی کو باندھا جا سکتا ہے، اور اس کے پانی کو ایک وقت کے لئے کنٹرول کیا جا سکتا ہے، لیکن آخر کار، یہ ایک آؤٹ لیٹ کو مجبور کرے گا. جنسی جذبات کے بارے میں بھی ایسا ہی ہے۔ یہ ایک وقت کے لئے ڈوب سکتا ہے اور کنٹرول کیا جا سکتا ہے، لیکن اس کی فطرت ہی اس کو اظہار کے ذرائع کی تلاش کرنے کا سبب بنتی ہے. اگر اسے کسی تخلیقی کوشش میں تبدیل نہیں کیا جاتا ہے تو اسے کم قابل آؤٹ لیٹ مل جائے گا۔

خوش قسمت وہ شخص ہے جس نے کسی قسم کی تخلیقی کوشش کے ذریعے جنسی جذبات کو ایک ذریعہ دینے کا طریقہ دریافت کیا ہے ، کیونکہ اس دریافت کے ذریعہ ، اس نے خود کو ایک ذہین کی حیثیت تک پہنچا دیا ہے۔

سائنسی تحقیق نے یہ اہم حقائق ظاہر کیے ہیں:

1. سب سے بڑی کامیابی والے مرد انتہائی ترقی یافتہ جنسی فطرت والے مرد ہیں۔ وہ مرد جنھوں نے جنسی منتقلی کا فن سیکھا ہے۔

2. جن مردوں نے بڑی دولت جمع کی ہے اور ادب، آرٹ، صنعت، فن تعمیر اور پیشوں میں غیر معمولی پہچان حاصل کی ہے، وہ ایک عورت کے اثر

و رسوخ سے متاثر تھے۔

جس تحقیق سے یہ حیرت انگیز دریافتیں کی گئیں، وہ دو ہزار سال سے زیادہ عرصے تک سوانح حیات اور تاریخ کے صفحات میں واپس چلی گئیں۔ جہاں کہیں بھی مردوں اور عورتوں کی زندگیوں کے حوالے سے بڑی کامیابی کے ثبوت دستیاب تھے، اس سے سب سے زیادہ واضح طور پر اشارہ ملتا ہے کہ وہ انتہائی ترقی یافتہ جنسی فطرت کے مالک ہیں۔

سیکس کا جذبہ ایک "ناقابل تسخیر قوت" ہے، جس کے خلاف "غیر منقولہ جسم" جیسی کوئی مخالفت نہیں ہوسکتی ہے۔ جب اس جذبات سے متاثر ہوتے ہیں تو ، مرد عمل کے لئے ایک سپر پاور سے مالا مال ہوجاتے ہیں۔ اس حقیقت کو سمجھیں، اور آپ کو اس بیان کی اہمیت کا اندازہ ہو جائے گا کہ جنسی منتقلی کسی کو ذہین کی حیثیت تک لے جائے گی.

جنسی جذبات تخلیقی صلاحیت کا راز رکھتے ہیں۔

جنسی غدود کو تباہ کریں، چاہے وہ انسان میں ہو یا جانور میں، اور آپ نے کارروائی کا اہم ذریعہ ہٹا دیا ہے. اس کے ثبوت کے لئے، دیکھیں کہ کسی جانور کو کاسٹ کرنے کے بعد اس کے ساتھ کیا ہوتا ہے. جنسی طور پر تبدیل ہونے کے بعد ایک بیل گائے کی طرح نرم ہو جاتا ہے۔ جنسی تبدیلی مرد سے، چاہے وہ انسان ہو یا جانور، وہ ساری لڑائی نکال دیتی ہے جو اس کے اندر تھی۔ عورت کی جنسی تبدیلی کا بھی یہی اثر ہوتا ہے۔

دماغ کے دس محرکات

انسانی دماغ محرکات کا جواب دیتا ہے ، جس کے ذریعے اسے ارتعاش کی اعلی شرح ، جسے جوش ، تخلیقی تخیل ، شدید خواہش وغیرہ کہا جاتا ہے ، کی "کلید" ہوسکتی ہے۔ وہ محرکات جن پر ذہن سب سے زیادہ آزادانہ طور پر رد عمل ظاہر کرتا ہے وہ یہ ہیں:

1. جنسی اظہار کی خواہش
2. محبت
3. شہرت، طاقت، یا مالی فائدے کے لئے ایک جلتی ہوئی خواہش، پیسہ
4. موسیقی
5. یا تو ایک ہی جنس کے لوگوں کے درمیان دوستی، یا مخالف جنس کے لوگوں کے درمیان.
6. ایک ماسٹر مائنڈ اتحاد جو دو یا دو سے زیادہ لوگوں کی ہم آہنگی پر مبنی ہے جو روحانی یا وقتی ترقی کے لئے خود کو اتحادی بناتے ہیں۔
7. باہمی مصائب، جیسا کہ ان لوگوں کی طرف سے تجربہ کیا جاتا ہے جو ستائے جاتے ہیں.
8. Auto-suggestion
9. ڈر
10. منشیات اور شراب.

جنسی اظہار کی خواہش محرکات کی فہرست کے سر پر آتی ہے ، جو سب سے زیادہ مؤثر طریقے سے دماغ کے ارتعاش کو "اسٹیپ اپ" کرتی ہے اور جسمانی عمل کے "پہیے" شروع کرتی ہے۔ ان میں سے آٹھ محرکات قدرتی اور تعمیری ہیں۔ دو تباہ کن ہیں. فہرست یہاں اس مقصد کے لئے پیش کی گئی ہے کہ آپ دماغ کی تحریک کے اہم ذرائع کا تقابلی مطالعہ کرسکیں۔ اس مطالعے سے، یہ آسانی سے دیکھا جائے گا کہ جنسی جذبات، بہت مشکلات کے لحاظ سے، تمام دماغی محرکات میں سب سے شدید اور طاقتور ہے.

یہ موازنہ اس بیان کے ثبوت کے لئے ایک بنیاد کے طور پر ضروری ہے کہ جنسی توانائی کی منتقلی کسی کو ذہین کی حیثیت تک لے جا سکتی ہے۔ آئیے یہ معلوم کریں کہ ایک ذہین کی تشکیل کیا ہے۔

کچھ دانشمندوں نے کہا ہے کہ ذہین وہ شخص ہوتا ہے جو "لمبے بال پہنتا ہے، عجیب و غریب کھانا کھاتا ہے، اکیلا رہتا ہے، اور مذاق بنانے والوں کے لئے ہدف کے طور پر کام کرتا ہے۔ ذہین کی ایک بہتر تعریف یہ ہے کہ "ایک ایسا شخص جس نے سوچ کے ارتعاش کو اس حد تک بڑھانے کا طریقہ دریافت کر لیا ہے کہ وہ علم کے ذرائع کے ساتھ آزادانہ طور پر بات چیت کر سکے جو خیالات کی ارتعاش کی عام شرح کے ذریعے دستیاب نہیں ہیں۔

سوچنے والا شخص ذہانت کی اس تعریف کے بارے میں کچھ سوالات پوچھنا چاہے گا۔ پہلا سوال یہ ہوگا کہ کوئی شخص علم کے ان ذرائع سے کیسے رابطہ کر سکتا ہے جو سوچ کے

ارتعاش کی عام شرح کے ذریعے دستیاب نہیں ہیں؟

اگلا سوال یہ ہوگا کہ کیا علم کے ایسے ذرائع موجود ہیں جو صرف جینی کے لیے دستیاب ہیں، اور اگر ایسا ہے تو یہ ذرائع کیا ہیں، اور ان تک کیسے پہنچا جا سکتا ہے؟

ہم اس کتاب میں بیان کیے گئے کچھ اہم بیانات کی صداقت کا ثبوت پیش کریں گے یا کم از کم ہم ایسے ثبوت پیش کریں گے جن کے ذریعے آپ تجربات کے ذریعے اپنا ثبوت محفوظ کر سکیں اور ایسا کرتے ہوئے ہم ان دونوں سوالوں کا جواب دیں گے۔

"جینیئس" چھٹی حس کے ذریعے تیار کیا جاتا ہے

"چھٹی حس" کی حقیقت کافی اچھی طرح سے قائم کی گئی ہے. یہ چھٹی حس "تخلیقی تخیل" ہے۔ تخلیقی تخیل کی فیکلٹی وہ ہے جسے لوگوں کی اکثریت پوری زندگی کے دوران کبھی استعمال نہیں کرتی ہے ، اور اگر بالکل بھی استعمال کیا جائے تو ، یہ عام طور پر محض حادثاتی طور پر ہوتا ہے۔ نسبتا کم تعداد میں لوگ غور و خوض اور مقصد کے ساتھ فیکلٹی کا استعمال کرتے ہیں۔

تخلیقی تخیل. جو لوگ رضاکارانہ طور پر اور اس کے افعال کی تفہیم کے ساتھ اس فیکلٹی کا استعمال کرتے ہیں، وہ جی این آئی آئی ہیں۔

تخلیقی تخیل کی فیکلٹی انسان کے محدود دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان براہ راست ربط ہے۔ تمام نام نہاد انکشافات، جن کا ذکر مذہب کے دائرے میں کیا جاتا ہے، اور

ایجاد کے میدان میں بنیادی یا نئے اصولوں کی تمام دریافتیں تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ذریعے ہوتی ہیں۔

جب کسی کے ذہن میں خیالات یا تصورات ابھرتے ہیں، جسے عام طور پر "ہنچ" کہا جاتا ہے، تو وہ مندرجہ ذیل ذرائع میں سے ایک یا زیادہ سے آتے ہیں:

1. لامحدود ذہانت
2. انسان کا لاشعوری ذہن، جس میں ہر حس کا تاثر اور سوچ کا جذبہ محفوظ ہوتا ہے جو پانچ حواس میں سے کسی ایک کے ذریعے دماغ تک پہنچتا ہے۔
3. کسی دوسرے شخص کے ذہن سے جس نے ابھی خیال یا تصور کی سوچ، یا تصویر کو شعوری سوچ کے ذریعے جاری کیا ہے، یا
4. دوسرے شخص کے لاشعوری اسٹور ہاؤس سے۔

کوئی دوسرا معلوم ماخذ نہیں ہے جس سے "متاثر" خیالات یا "ہنچز" حاصل کیے جاسکتے ہیں۔

تخلیقی تخیل اس وقت بہترین کام کرتا ہے جب دماغ انتہائی اعلی شرح پر ہل رہا ہوتا ہے (کسی قسم کے دماغ کی تحریک کی وجہ سے)۔ یعنی جب ذہن عام، عام سوچ کے مقابلے میں زیادہ ارتعاش کی شرح سے کام کر رہا ہو۔

جب دماغی عمل کو متحرک کیا جاتا ہے، تو دس دماغی محرکات میں سے ایک یا ایک سے زیادہ کے ذریعے، یہ فرد کو عام سوچ کے افق سے بہت اوپر اٹھانے کا اثر رکھتا ہے، اور اسے نچلی سطح پر دستیاب خیالات کے فاصلے، وسعت اور معیار کا تصور کرنے کی اجازت دیتا ہے، جیسے کہ کاروبار اور پیشہ ورانہ معمولات کے مسائل کے حل میں مصروف ہونے کے دوران.

جب سوچ کی اس اعلیٰ سطح پر اٹھایا جاتا ہے، تو کسی بھی قسم کی ذہنی تحریک کے ذریعے، ایک شخص نسبتا، اسی مقام پر فائز ہوتا ہے جو ہوائی جہاز میں اس اونچائی پر چڑھ جاتا ہے جہاں سے وہ افق کی لکیر کے اوپر اور اس سے آگے دیکھ سکتا ہے جو زمین پر رہتے ہوئے اس کی بصارت کو محدود کرتا ہے۔ مزید برآں، سوچ کی اس اعلیٰ سطح پر رہتے ہوئے، فرد کسی بھی محرک سے متاثر یا پابند نہیں ہوتا ہے جو خوراک، لباس اور رہائش کی تین بنیادی ضروریات کے حصول کے مسائل سے نبرد آزما ہوتے ہوئے اس کی نظر کو محدود اور محدود کرتا ہے۔ وہ سوچ کی ایک ایسی دنیا میں ہے جس میں عام، کام کرنے والے خیالات کو اتنی ہی مؤثر طریقے سے دور کر دیا گیا ہے جتنا کہ پہاڑوں اور وادیوں اور جسمانی بصارت کی دیگر حدود کو جب وہ ہوائی جہاز میں اٹھاتا ہے۔

جبکہ فکر کی اس بلند سطح پر ذہن کی تخلیقی فیکلٹی کو عمل کی آزادی دی جاتی ہے۔
چھٹی حس کے کام کرنے کا راستہ صاف ہو چکا ہے، یہ ان خیالات کو قبول کر لیتا ہے جو
کسی دوسرے حالات میں فرد تک نہیں پہنچ سکتے۔ "چھٹی حس" وہ فیکلٹی ہے جو ایک ذہین
اور ایک عام فرد کے درمیان فرق کی نشاندہی کرتی ہے۔

تخلیقی فیکلٹی فرد کے لاشعوری ذہن سے باہر پیدا ہونے والے ارتعاش کے بارے
میں زیادہ ہوشیار اور قبول کرنے والی ہو جاتی ہے، اس فیکلٹی کو جتنا زیادہ استعمال کیا جاتا
ہے، اور اتنا ہی زیادہ فرد اس پر انحصار کرتا ہے، اور سوچ کے محرکات کے لئے اس پر
مطالبات کرتا ہے. اس فیکلٹی کو صرف استعمال کے ذریعے ہی فروغ اور ترقی دی جاسکتی
ہے۔

جسے ضمیر کے نام سے جانا جاتا ہے وہ مکمل طور پر چھٹی حس کی فیکلٹی کے
ذریعے کام کرتا ہے۔

عظیم فنکار، مصنف، موسیقار اور شاعر عظیم بن جاتے ہیں، کیونکہ وہ تخلیقی تخیل کی
فیکلٹی کے ذریعے اندر سے بولنے والی "ابھی بھی چھوٹی آواز" پر انحصار کرنے کی عادت حاصل
کرتے ہیں. یہ ایک ایسی حقیقت ہے جو ان لوگوں کو اچھی طرح معلوم ہے جو "پرجوش"
تصورات رکھتے ہیں کہ ان کے بہترین خیالات نام نہاد "ہنچز" کے ذریعے آتے ہیں۔

ایک عظیم خطیب ہوتا ہے جو اس وقت تک عظمت حاصل نہیں کر پاتا جب تک
کہ وہ اپنی آنکھیں بند نہ کر لے اور مکمل طور پر تخلیقی تخیل کی فیکلٹی پر انحصار کرنا شروع
کر دے۔ کب

جب ان سے پوچھا گیا کہ انھوں نے تقریر کے اختتام سے پہلے اپنی آنکھیں کیوں بند کیں تو انھوں نے جواب دیا، ''میں ایسا کرتا ہوں، کیونکہ، پھر میں ان خیالات کے ذریعے بات کرتا ہوں جو میرے اندر سے آتے ہیں۔

امریکہ کے سب سے کامیاب اور معروف فنانسروں میں سے ایک نے فیصلہ کرنے سے پہلے دو یا تین منٹ تک آنکھیں بند کرنے کی عادت پر عمل کیا۔

جب ان سے پوچھا گیا کہ انھوں نے ایسا کیوں کیا تو انھوں نے جواب دیا کہ آنکھیں بند کر کے میں اعلیٰ ذہانت کا ذریعہ تلاش کر سکتا ہوں۔'

چیوی چیس، میری لینڈ سے تعلق رکھنے والے مرحوم ڈاکٹر ایلمر آر گیٹس نے تخلیقی فیکلٹی کو فروغ دینے اور استعمال کرنے کے عمل کے ذریعے 200 سے زیادہ مفید پیٹنٹ بنائے، جن میں سے بہت سے بنیادی تھے۔ ان کا طریقہ کار اس شخص کے لئے اہم اور دلچسپ ہے جو جینیئس کا درجہ حاصل کرنے میں دلچسپی رکھتا ہے ، جس زمرے میں ڈاکٹر گیٹس کا تعلق بلا شبہ تھا۔ ڈاکٹر گیٹس دنیا کے بہت بڑے سائنس دانوں میں سے ایک تھے، اگرچہ کم مشہور تھے۔

ان کی لیبارٹری میں، ان کے پاس وہ تھا جسے وہ اپنا ''ذاتی مواصلاتی کمرہ'' کہتے تھے۔ یہ عملی طور پر ٹھوس ثبوت تھا ، اور اس طرح ترتیب دیا گیا تھا کہ تمام روشنی کو بند کیا جاسکتا تھا۔ اس میں ایک چھوٹی سی میز لگی ہوئی تھی، جس پر انھوں نے کاغذ لکھنے کا ایک پیڈ رکھا ہوا تھا۔ میز کے سامنے، دیوار پر، ایک برقی پش بٹن تھا، جو روشنیوں کو کنٹرول کرتا

تھا. جب ڈاکٹر گیٹس اپنے تخلیقی تخیل کے ذریعے اپنے پاس موجود قوتوں کو کھینچنے کی خواہش کرتے تو وہ اس کمرے میں جاتے، میز پر بیٹھتے، لائٹس بند کرتے اور ایجاد کے معلوم عوامل پر توجہ مرکوز کرتے جس پر وہ کام کر رہے تھے، اس پوزیشن میں اس وقت تک رہتے جب تک کہ ایجاد کے نامعلوم عوامل کے سلسلے میں ان کے ذہن میں خیالات "چمکنا" شروع نہ ہو جائیں۔

ایک موقع پر خیالات اتنی تیزی سے سامنے آئے کہ وہ تقریبا تین گھنٹے لکھنے پر مجبور ہو گئے۔ جب خیالات آنا بند ہو گئے اور انھوں نے اپنے نوٹوں کا جائزہ لیا تو انھوں نے پایا کہ ان میں اصولوں کی ایک چھوٹی سی وضاحت موجود ہے جو سائنسی دنیا کے معلوم اعداد و شمار کے متوازی نہیں ہیں۔

اس کے علاوہ، ان نوٹوں میں ان کے مسئلے کا جواب دانشمندی سے پیش کیا گیا تھا. اس طرح ڈاکٹر گیٹس نے 200 سے زیادہ پیٹنٹ مکمل کیے، جو "آدھے پکے ہوئے" دماغوں کے ذریعہ شروع کیے گئے تھے، لیکن مکمل نہیں ہوئے تھے۔ اس بیان کی سچائی کا ثبوت ریاستہائے متحدہ کے پیٹنٹ آفس میں موجود ہے۔

ڈاکٹر گیٹس نے افراد اور کارپوریشنوں کے لئے "خیالات کے لئے بیٹھ کر" اپنی روزی کمائی۔ امریکہ کی کچھ بڑی کارپوریشنوں نے انہیں "خیالات کے لئے بیٹھنے" کے لئے ہر گھنٹے کافی فیس ادا کی۔

استدلال کی فیکلٹی اکثر ناقص ہوتی ہے، کیونکہ یہ بڑی حد تک کسی کے جمع شدہ تجربے سے رہنمائی کرتی ہے۔ تمام علم، جو انسان "تجربے" کے ذریعے جمع کرتا ہے

درست نہیں ہے. تخلیقی فیکلٹی کے ذریعے حاصل ہونے والے خیالات بہت زیادہ ہیں

زیادہ قابل اعتماد، اس وجہ سے کہ وہ کسی بھی ایسے ذرائع سے آتے ہیں جو دماغ کی استدلال فیکلٹی کے لئے دستیاب ہیں.

ذہین اور عام "کرینک" موجد کے درمیان سب سے بڑا فرق اس حقیقت میں پایا جاسکتا ہے کہ ذہین اپنے تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ذریعہ کام کرتا ہے ، جبکہ "کرینک" اس فیکلٹی کے بارے میں کچھ نہیں جانتا ہے۔ سائنسی موجد (جیسے مسٹر ایڈیسن، اور ڈاکٹر گیٹس) تخیل کی مصنوعی اور تخلیقی صلاحیتوں دونوں کا استعمال کرتے ہیں.

مثال کے طور پر ، سائنسی موجد ، یا "جینیئس " مصنوعی فیکلٹی (رتجنگ فیکلٹی) کے ذریعہ تجربے کے ذریعہ جمع کردہ معلوم خیالات ، یا اصولوں کو منظم اور یکجا کرکے ایک ایجاد کا آغاز کرتا ہے۔ اگر وہ اس جمع شدہ علم کو اپنی ایجاد کی تکمیل کے لئے ناکافی سمجھتا ہے تو پھر وہ اپنی تخلیقی فیکلٹی کے ذریعے اپنے پاس دستیاب علم کے ذرائع سے استفادہ کرتا ہے۔ جس طریقے سے وہ ایسا کرتا ہے وہ فرد کے ساتھ مختلف ہوتا ہے ، لیکن یہ اس کے طریقہ کار کا مجموعہ اور مادہ ہے:

1. وہ اپنے دماغ کو اس طرح متحرک کرتا ہے کہ وہ اوسط سے زیادہ اونچی سطح پر ہلتا ہے، دس دماغی محرکات میں سے ایک یا ایک سے زیادہ یا اپنی پسند کا کوئی اور محرک استعمال کرتا ہے۔
2. وہ اپنی ایجاد کے معلوم عوامل (مکمل حصہ) پر توجہ مرکوز کرتا ہے ، اور اپنے ذہن

میں اپنی ایجاد کے نامعلوم عوامل (نامکمل حصہ) کی ایک کامل تصویر بناتا ہے۔ وہ اس تصویر کو اس وقت تک ذہن میں رکھتا ہے جب تک کہ اسے لاشعوری ذہن نے اپنے قبضے میں نہ لے لیا ہو، پھر اپنے ذہن کو تمام خیالات سے پاک کرکے آرام کرتا ہے، اور اس کے جواب کے اس کے ذہن میں "فلیش" ہونے کا انتظار کرتا ہے۔

بعض اوقات نتائج یقینی اور فوری دونوں ہوتے ہیں. دوسرے اوقات میں ، نتائج منفی ہوتے ہیں ، جس کا انحصار "چھٹی حس" یا تخلیقی فیکلٹی کی ترقی کی حالت پر ہوتا ہے۔

مسٹر ایڈیسن نے تخلیقی فیکلٹی کے ذریعے "ٹیون" کرنے سے پہلے اپنے تخیل کی مصنوعی فیکلٹی کے ذریعہ 10،000 سے زیادہ مختلف خیالات کے امتزاج کو آزمایا ، اور جواب حاصل کیا جس نے حیرت انگیز روشنی کو مکمل کیا۔ ان کا تجربہ بھی ایسا ہی تھا جب انہوں نے بات کرنے والی مشین تیار کی تھی۔

اس بات کے بہت سے قابل اعتماد ثبوت موجود ہیں کہ تخلیقی تخیل کی فیکلٹی موجود ہے۔ یہ ثبوت ان مردوں کے درست تجزیے کے ذریعے دستیاب ہے جو وسیع پیمانے پر تعلیم حاصل کیے بغیر اپنی متعلقہ کالنگ میں رہنما بن چکے ہیں۔ لنکن ایک عظیم رہنما کی ایک قابل ذکر مثال تھے جنھوں نے اپنی تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کی دریافت اور استعمال کے ذریعے عظمت حاصل کی۔ اس نے دریافت کیا ، اور اس فیکلٹی کو محرک کے نتیجے میں استعمال کرنا شروع کیا۔

محبت جس کا تجربہ انہوں نے این رٹلیج سے ملاقات کے بعد کیا، جو ذہانت کے ماخذ کے مطالعہ کے سلسلے میں انتہائی اہمیت کا ایک بیان ہے۔

تاریخ کے صفحات عظیم رہنماؤں کے ریکارڈ سے بھرے ہوئے ہیں جن کی کامیابیوں کا براہ راست سراغ ان خواتین کے اثر و رسوخ سے لگایا جا سکتا ہے جنھوں نے جنسی خواہش کی ترغیب کے ذریعے اپنے ذہنوں کی تخلیقی صلاحیتوں کو بیدار کیا۔ نپولین بوناپارٹ ان میں سے ایک تھا۔ جب وہ اپنی پہلی بیوی جوزفین سے متاثر ہوا تو وہ ناقابل تسخیر اور ناقابل تسخیر تھا۔ جب ان کے "بہتر فیصلے" یا استدلال کی فیکلٹی نے انہیں جوزفین کو ایک طرف رکھنے پر مجبور کیا تو انہوں نے انکار کرنا شروع کر دیا۔ اس کی شکست اور سینٹ.

ہیلینا زیادہ دور نہیں تھی۔

اگر اچھے ذائقے کی اجازت دی جائے تو ہم آسانی سے ایسے بہت سے مردوں کا ذکر کر سکتے ہیں، جنہیں امریکی عوام اچھی طرح جانتے ہیں، جنھوں نے اپنی بیویوں کے متاثر کن اثر و رسوخ کے تحت کامیابی کی بلندیوں کو عبور کیا، صرف پیسہ اور طاقت ان کے سروں پر جانے کے بعد تباہی کی طرف چلے گئے، اور انہوں نے پرانی بیوی کو ایک نئی شادی کے لئے ایک طرف رکھ دیا۔ نپولین واحد شخص نہیں تھا جس نے یہ دریافت کیا کہ جنسی اثر و رسوخ، صحیح ذریعہ سے، مصلحت کے کسی بھی متبادل سے زیادہ طاقتور ہے، جو محض وجہ سے پیدا کیا جا سکتا ہے.

انسانی دماغ حوصلہ افزائی کا جواب دیتا ہے!

ان محرکات میں سے سب سے بڑا، اور سب سے زیادہ طاقتور جنسی خواہش ہے. جب اسے استعمال کیا جاتا ہے اور منتقل کیا جاتا ہے تو یہ محرک قوت انسان کو اس اعلیٰ سطح کی سوچ میں لے جانے کی صلاحیت رکھتی ہے جس کی وجہ سے وہ تشویش اور چھوٹی موٹی پریشانی کے ذرائع پر عبور حاصل کر سکتے ہیں جو نچلی سطح پر ان کے راستے کو متاثر کرتے ہیں۔

بدقسمتی سے، صرف جینی نے یہ دریافت کی ہے. دوسروں نے جنسی خواہش کے تجربے کو قبول کیا ہے ، اس کی ایک بڑی صلاحیت کو دریافت کیے بغیر - ایک ایسی حقیقت جو جینی کی محدود تعداد کے مقابلے میں "دوسروں" کی بڑی تعداد کی وجہ بنتی ہے۔

یادداشت کو تازہ کرنے کے مقصد سے، بعض مردوں کی سوانح حیات سے دستیاب حقائق کے سلسلے میں، ہم یہاں چند غیر معمولی کامیابیوں کے حامل افراد کے نام پیش کرتے ہیں، جن میں سے ہر ایک انتہائی جنسی نوعیت کا معلوم تھا. وہ ذہانت جو ان کی تھی، بلاشبہ اس کی طاقت کا منبع ٹرانسموٹڈ جنسی توانائی میں پایا:

جارج واشنگٹن نپولین بوناپارٹ

ولیم شیکسپیئر ابراہام لنکن رالف

والڈو ایمرسن رابرٹ برنز

تھامس جیفرسن ایلبرٹ

ہبرڈ ایلبرٹ ایچ گیری آسکر

وائلڈ ووڈرو ولسن جان ایچ

پیٹرسن اینڈریو جیکسن اینریکو

کاروسو

سوانح حیات کا آپ کا اپنا علم آپ کو اس فہرست میں شامل کرنے کے قابل بنائے گا۔

اگر آپ کر سکتے ہیں، تو تہذیب کی تمام تاریخ میں ایک اکیلے شخص کو تلاش کریں، جس نے کسی بھی کال میں شاندار کامیابی حاصل کی، جو اچھی طرح سے ترقی یافتہ جنسی فطرت سے متاثر نہیں تھا.

اگر آپ ان مردوں کی سوانح حیات پر بھروسہ نہیں کرنا چاہتے جو اب زندہ نہیں ہیں تو ان لوگوں کی فہرست لیں جن کے بارے میں آپ جانتے ہیں کہ وہ عظیم کامیابی کے حامل مرد ہیں، اور دیکھیں کہ کیا آپ ان میں سے کسی ایسے شخص کو تلاش کرسکتے ہیں جو زیادہ سیکس نہیں ہے۔

جنسی توانائی تمام جینیوں کی تخلیقی توانائی ہے. جنسی تعلقات کی اس محرک قوت میں کمی کبھی بھی کوئی عظیم رہنما، بلڈر یا فنکار نہیں رہا ہے اور نہ ہی ہو گا۔

یقینا کوئی بھی ان بیانات کو غلط نہیں سمجھے گا جس کا مطلب یہ ہے کہ جو لوگ انتہائی جنسی تعلقات رکھتے ہیں وہ جینی ہیں! انسان صرف اسی وقت ذہین کا درجہ حاصل کرتا ہے جب وہ اپنے دماغ کو متحرک کرتا ہے تاکہ وہ تخیل کی تخلیقی فیکلٹی کے ذریعے دستیاب قوتوں کو اپنی طرف کھینچ لے۔ جن محرکات کی مدد سے ارتعاش کا یہ "قدم" پیدا کیا جا سکتا ہے ان میں سب سے اہم جنسی توانائی ہے۔ صرف اس توانائی کا قبضہ ایک ذہین پیدا کرنے کے لئے کافی نہیں ہے۔ توانائی کو جسمانی رابطے کی خواہش سے کسی اور قسم کی خواہش اور عمل میں منتقل کرنا ضروری ہے ، اس سے پہلے کہ یہ کسی کو ذہین کی حیثیت تک لے جائے۔

جنسی خواہشات کی وجہ سے جنی بننا تو دور کی بات ہے، مردوں کی اکثریت اس عظیم قوت کی غلط فہمی اور غلط استعمال کے ذریعے اپنے آپ کو نچلے جانوروں کے درجے تک لے جاتی ہے۔

کیوں مرد چالیس سال سے پہلے شاذ و نادر ہی کامیاب ہوتے ہیں

میں نے 25,000 سے زیادہ لوگوں کے تجزیے سے دریافت کیا کہ جو مرد غیر معمولی طریقے سے کامیاب ہوتے ہیں، وہ شاید ہی کبھی چالیس سال کی عمر سے پہلے ایسا کرتے ہیں، اور اکثر وہ پچاس سال کی عمر سے زیادہ عمر تک اپنی اصل رفتار پر عمل نہیں

کرتے ہیں. یہ حقیقت اتنی حیران کن تھی کہ اس نے مجھے اس کی وجہ کے مطالعہ میں جانے کی ترغیب دی۔

سب سے زیادہ احتیاط سے، بارہ سال سے زیادہ کی مدت میں تحقیقات کو انجام دینا.

اس مطالعے سے اس حقیقت کا انکشاف ہوا ہے کہ کامیاب ہونے والے مردوں کی اکثریت چالیس سے پچاس سال کی عمر سے پہلے ایسا کرنا شروع نہیں کرتی، اس کی بڑی وجہ یہ ہے کہ وہ جنسی جذبات کے جسمانی اظہار میں حد سے زیادہ مشغول ہونے کے ذریعے اپنی توانائیوں کو ضائع کرنے کا رجحان رکھتے ہیں۔ مردوں کی اکثریت یہ کبھی نہیں سیکھتی کہ جنسی خواہش کے دیگر امکانات بھی ہیں، جو محض جسمانی اظہار کی اہمیت سے کہیں زیادہ ہیں۔ یہ دریافت کرنے والوں کی اکثریت پینتالیس سے پچاس سال کی عمر سے پہلے جنسی توانائی کے عروج پر ہونے کے دوران کئی سال ضائع کرنے کے بعد ایسا کرتی ہے۔ اس کے بعد عام طور پر قابل ذکر کامیابی حاصل ہوتی ہے۔

چالیس سال کی عمر تک اور بعض اوقات اس سے بھی زیادہ عمر کے بہت سے مردوں کی زندگیاں توانائیوں کے مسلسل ضیاع کی عکاسی کرتی ہیں، جسے زیادہ منافع بخش طریقے سے بہتر ذرائع میں تبدیل کیا جا سکتا تھا۔ ان کے باریک اور زیادہ طاقتور جذبات چار ہواؤں میں بے تحاشا بوئے جاتے ہیں۔ نر کی اس عادت کی وجہ سے ، "اپنے جنگلی اوٹس بونے" کی اصطلاح اگائی گئی۔

جنسی اظہار کی خواہش تمام انسانی جذبات میں سب سے زیادہ مضبوط اور سب سے زیادہ متاثر کن ہے، اور اسی وجہ سے یہ خواہش، جب جسمانی اظہار کے علاوہ عمل میں منتقل /اور منتقل ہوتی ہے، تو کسی کو ذہین کے درجے تک پہنچا سکتی ہے.

امریکہ کے سب سے زیادہ قابل کاروباری افراد میں سے ایک نے واضح طور پر اعتراف کیا کہ ان کے بنائے گئے زیادہ تر منصوبوں کے لئے ان کا پرکشش سیکریٹری ذمہ دار تھا۔ انہوں نے اعتراف کیا کہ ان کی موجودگی نے انہیں تخلیقی تخیل کی بلندیوں پر پہنچا دیا ، جیسا کہ وہ کسی اور محرک کے تحت تجربہ نہیں کرسکتے تھے ۔

امریکہ میں سب سے زیادہ کامیاب مردوں میں سے ایک اپنی کامیابی کا زیادہ تر سہرا ایک بہت ہی دلکش نوجوان خاتون کے اثر و رسوخ کو جاتا ہے ، جس نے بارہ سال سے زیادہ عرصے تک اس کی ترغیب کا ذریعہ کے طور پر کام کیا ہے۔ ہر کوئی اس شخص کو جانتا ہے جس کو یہ حوالہ دیا گیا ہے ، لیکن ہر کوئی اس کی کامیابیوں کا اصل ماخذ نہیں جانتا ہے۔

تاریخ میں ان مردوں کی مثالوں کی کمی نہیں ہے جنہوں نے شراب اور منشیات کی شکل میں مصنوعی دماغ کے محرکات کے استعمال کے نتیجے میں جینئ کا درجہ حاصل کیا۔ ایڈگر ایلن پو نے شراب کے نشے میں رہتے ہوئے "ریون" لکھا ، "ایسے خواب دیکھ رہے تھے جو انسان نے پہلے کبھی خواب دیکھنے کی ہمت نہیں کی تھی۔ جیمز واٹکومب رلی نے شراب کے نشے میں رہتے ہوئے اپنی بہترین تحریر کی۔

شاید اس طرح اس نے "حقیقی اور خواب، ندی کے اوپر مل اور ندی کے اوپر دھند کا منظم ملاپ" دیکھا۔ رابرٹ برنز نے نشے کی حالت میں سب سے بہتر لکھا، "میرے پیارے، اولڈ لینگ سین کے لئے، ہم ابھی تک ایک کپ مہربانی کا پیالہ لیں گے، اولڈ لینگ سین کے لئے."

لیکن یاد رہے کہ ایسے بہت سے لوگوں نے آخر کار خود کو تباہ کر دیا ہے۔ قدرت نے اپنے پودے تیار کیے ہیں جن کی مدد سے انسان محفوظ طریقے سے اپنے ذہنوں کو متحرک کر سکتا ہے تاکہ وہ ایک ایسے جہاز پر کانپ سکیں جو انہیں باریک اور نایاب خیالات سے ہم آہنگ کرنے کے قابل بناتا ہے۔ کوئی بھی شخص نہیں جانتا کہ کہاں سے آتا ہے! قدرت کے محرکات کا کوئی تسلی بخش متبادل کبھی نہیں ملا ہے۔

یہ ایک حقیقت ہے جو ماہرین نفسیات کو اچھی طرح معلوم ہے کہ جنسی خواہشات اور روحانی خواہشات کے درمیان ایک بہت قریبی تعلق ہے - ایک ایسی حقیقت جو ان لوگوں کے عجیب و غریب طرز عمل کی وجہ بنتی ہے جو مذہبی "احیاء" کے نام سے جانا جاتا ہے، جو قدیم اقسام میں عام ہے.

دنیا پر حکمرانی کی جاتی ہے اور تہذیب کی تقدیر انسانی جذبات سے قائم ہوتی ہے۔ لوگ اپنے اعمال سے متاثر ہوتے ہیں، عقل سے نہیں بلکہ "احساسات" سے۔ ذہن کی تخلیقی فیکلٹی مکمل طور پر جذبات کے ذریعہ عمل میں آتی ہے ، نہ کہ ٹھنڈی وجہ سے۔ تمام انسانی جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور جنسی ہے. دماغ کے دیگر محرکات بھی ہیں، جن میں سے کچھ کو درج کیا گیا ہے، لیکن ان میں سے کوئی بھی، اور نہ ہی ان سب کو ملا کر، سیکس کی ڈرائیونگ طاقت کے برابر نہیں ہوسکتا ہے.

دماغ کا محرک کوئی بھی ایسا اثر ہے جو عارضی طور پر یا مستقل طور پر سوچ کے ارتعاش میں اضافہ کرے گا۔ بیان کردہ دس اہم محرکات وہ ہیں جو عام طور پر استعمال

کیسے جاتے ہیں۔ ان ذرائع کے ذریعے انسان لامحدود ذہانت کے ساتھ رابطہ قائم کر سکتا ہے، یا اپنی مرضی سے لاشعوری ذہن کے ذخیرے میں داخل ہو سکتا ہے، چاہے وہ اپنا ہو، یا کسی اور شخص کا، ایک ایسا طریقہ کار جو صرف ذہانت کا ہے۔

ایک استاد، جس نے 30،000 سے زیادہ سیلز افراد کی کوششوں کی تربیت اور رہنمائی کی ہے، نے حیرت انگیز دریافت کی کہ انتہائی سیکس والے مرد سب سے زیادہ موثر سیلز مین ہیں. وضاحت یہ ہے کہ شخصیت کا عنصر جسے "ذاتی مقناطیسیت" کہا جاتا ہے، جنسی توانائی سے زیادہ یا کم نہیں ہے. انتہائی سیکس والے لوگوں میں ہمیشہ مقناطیسیت کی وافر مقدار ہوتی ہے۔ کاشت کاری اور تفہیم کے ذریعے، اس اہم قوت کو لوگوں کے درمیان تعلقات میں بڑے فاءدے کے لئے کھینچا اور استعمال کیا جا سکتا ہے. یہ توانائی مندرجہ ذیل ذرائع ابلاغ کے ذریعے دوسروں تک پہنچائی جا سکتی ہے:

1. ہاتھ ہلانا۔ ہاتھ کا چھونا، فوری طور پر، مقناطیسیت کی موجودگی، یا اس کی کمی کی نشاندہی کرتا ہے.
2. آواز کا لہجہ۔ مقناطیسیت ، یا جنسی توانائی ، وہ عنصر ہے جس کے ساتھ آواز کو رنگین کیا جاسکتا ہے ، یا موسیقی اور دلکش بنایا جاسکتا ہے۔
3. جسم کی پوزیشن اور گاڑی. انتہائی سیکس کرنے والے لوگ تیزی سے اور آسانی اور آسانی کے ساتھ حرکت کرتے ہیں۔

4. سوچ کے ارتعاش. زیادہ سیکس کرنے والے لوگ جنسی جذبات کو اپنے خیالات کے ساتھ ملاتے ہیں ، یا اپنی مرضی سے ایسا کرسکتے ہیں ، اور اس طرح ، اپنے آس پاس کے لوگوں کو متاثر کرسکتے ہیں۔

5. جسم کی زینت۔ وہ لوگ جو زیادہ سیکس کرتے ہیں وہ عام طور پر اپنی ذاتی ظاہری شکل کے بارے میں بہت محتاط رہتے ہیں۔ وہ عام طور پر اپنی شخصیت، جسم، رنگت وغیرہ کے مطابق اسٹائل کے لباس کا انتخاب کرتے ہیں۔

سیلز مین کو ملازمت دیتے وقت ، زیادہ قابل سیلز مینیجر سیلز مین کی پہلی ضرورت کے طور پر ذاتی مقناطیسیت کے معیار کی تلاش کرتا ہے۔ جن لوگوں میں جنسی توانائی کی کمی ہوتی ہے وہ کبھی پرجوش نہیں ہوتے اور نہ ہی دوسروں کو جوش و خروش سے متاثر کرتے ہیں ، اور جوش و خروش سیلز مین شپ میں سب سے اہم ضروریات میں سے ایک ہے ، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ کوئی کیا فروخت کر رہا ہے۔

جہاں تک دوسروں پر اثر انداز ہونے کا تعلق ہے تو عوامی اسپیکر، خطیب، مبلغ، وکیل یا سیلز مین جس میں جنسی توانائی کی کمی ہے وہ "فلاپ" ہے۔

اس حقیقت کے ساتھ جوڑیں، کہ زیادہ تر لوگ صرف اپنے جذبات کی اپیل کے ذریعے متاثر ہوسکتے ہیں، اور آپ سیلز مین کی مقامی صلاحیت کے ایک حصے کے طور پر جنسی توانائی کی اہمیت کو سمجھیں گے. ماسٹر سیلز مین فروخت میں مہارت حاصل کرتے ہیں ،

کیونکہ وہ شعوری طور پر ، یا لاشعوری طور پر ، جنسی توانائی کو فروخت کے جوش و خروش میں منتقل کرتے ہیں! اس بیان میں جنسی منتقلی کے حقیقی معنی کے بارے میں ایک بہت ہی عملی تجویز مل سکتی ہے۔

سیلز مین جو اپنے دماغ کو جنسی موضوع سے ہٹانا جانتا ہے، اور اسے فروخت کی کوششوں میں اسی جوش و خروش اور عزم کے ساتھ ہدایت کرتا ہے جتنا وہ اس کے اصل مقصد پر لاگو کرتا ہے، اس نے جنسی منتقلی کا فن حاصل کیا ہے، چاہے وہ اسے جانتا ہو یا نہیں. سیلز مین کی اکثریت جو اپنی جنسی توانائی کو منتقل کرتی ہے وہ اس بات سے کم سے کم آگاہ ہوئے بغیر ایسا کرتی ہے کہ وہ کیا کر رہے ہیں ، یا وہ یہ کیسے کر رہے ہیں۔

جنسی توانائی کی منتقلی اس مقصد کے لئے عام شخص کے استعمال سے کہیں زیادہ قوت ارادی کا مطالبہ کرتی ہے۔ جن لوگوں کو منتقلی کے لئے کافی قوت ارادی کو طلب کرنا مشکل لگتا ہے ، وہ آہستہ آہستہ یہ صلاحیت حاصل کرسکتے ہیں۔ اگرچہ اس کے لئے قوت ارادی کی ضرورت ہوتی ہے ، لیکن مشق کا انعام کوشش کے قابل سے کہیں زیادہ ہے۔

سیکس کا پورا موضوع وہ ہے جس کے ساتھ لوگوں کی اکثریت ناقابل معافی طور پر جاہل نظر آتی ہے۔ جنسی خواہش کو جاہل وں اور برے ذہنوں کی طرف سے اتنے لمبے عرصے تک غلط سمجھا جاتا رہا ہے، بدنام کیا جاتا رہا ہے اور اس کی تضحیک کی جاتی رہی ہے کہ شائستہ معاشرے میں سیکس کا لفظ شاذ و نادر ہی استعمال ہوتا ہے۔ وہ مرد اور عورتیں جو انتہائی جنسی فطرت کے حامل خوش قسمت ی کے طور پر جانے جاتے ہیں، عام طور پر

ان کی فطرت بہت زیادہ ہوتی ہے۔

ایسے لوگوں کے طور پر دیکھا جاتا ہے جو اسے دیکھنا برداشت کریں گے۔ انہیں مبارک کہلانے کے بجائے عام طور پر لعنت کہا جاتا ہے۔

روشن خیالی کے اس دور میں بھی لاکھوں لوگوں میں احساس کمتری پائی جاتی ہے جو انہوں نے اس جھوٹے عقیدے کی وجہ سے پیدا کی تھی کہ انتہائی جنسی فطرت ایک لعنت ہے۔ جنسی توانائی کی خوبی کے بارے میں ان بیانات کو آزادی کے جواز کے طور پر نہیں سمجھا جانا چاہیئے۔ سیکس کا جذبہ صرف اس وقت ایک خوبی ہے جب اسے عقلمندی سے اور امتیازی سلوک کے ساتھ استعمال کیا جائے۔ اس کا غلط استعمال کیا جا سکتا ہے، اور اکثر، اس حد تک ہوتا ہے کہ یہ جسم اور دماغ دونوں کو مالا مال کرنے کے بجائے کمزور کر دیتا ہے. اس طاقت کا بہتر استعمال اس باب کا بوجھ ہے۔

مصنف کے لئے یہ بات بہت اہم معلوم ہوئی، جب انہوں نے دریافت کیا کہ عملی طور پر ہر عظیم رہنما، جس کا تجزیہ کرنے کا شرف انہیں حاصل تھا، ایک ایسا شخص تھا جس کے کارنامے بڑی حد تک ایک عورت سے متاثر تھے۔ بہت سے واقعات میں ، "اس معاملے میں عورت" ایک معمولی ، خود ساختہ بیوی تھی ، جس کے بارے میں عوام نے بہت کم یا کچھ نہیں سنا تھا۔ کچھ مثالوں میں، ترغیب کا ذریعہ "دوسری عورت" سے پتہ چلا ہے. شاید اس طرح کے معاملات آپ کے لئے مکمل طور پر نامعلوم نہیں ہوسکتے ہیں.

جنسی عادات میں عدم برداشت اتنا ہی نقصان دہ ہے جتنا شراب پینے اور کھانے

پینے کی عادات میں عدم برداشت۔ اس دور میں جس میں ہم رہ رہے ہیں، ایک ایسا دور جس کا آغاز جنگ عظیم سے ہوا تھا، جنسی عادات میں عدم برداشت عام ہے۔ لطف اندوزی کی یہ عادت عظیم رہنماؤں کی کمی کا سبب بن سکتی ہے۔ کوئی بھی انسان اپنے تخلیقی تخیل کی قوتوں سے فائدہ نہیں اٹھا سکتا، جب تک کہ ان کو ضائع نہ کر سکے۔ انسان زمین پر واحد مخلوق ہے جو اس سلسلے میں فطرت کے مقصد کی خلاف ورزی کرتا ہے۔ ہر دوسرا جانور اپنی جنسی فطرت کو اعتدال میں رکھتا ہے، اور اس مقصد کے ساتھ جو فطرت کے قوانین سے ہم آہنگ ہے. ہر دوسرا جانور صرف "موسم" میں سیکس کی کال کا جواب دیتا ہے. انسان کا جھکاؤ "اوپن سیزن" کا اعلان کرنا ہے۔

ہر ذہین شخص جانتا ہے کہ شراب نوشی اور منشیات کے ذریعے ضرورت سے زیادہ ترغیب دینا عدم برداشت کی ایک شکل ہے جو دماغ سمیت جسم کے اہم اعضاء کو تباہ کر دیتی ہے۔ تاہم، ہر شخص یہ نہیں جانتا ہے کہ جنسی اظہار میں حد سے زیادہ مشغول ہونا ایک عادت بن سکتی ہے جتنی تباہ کن اور تخلیقی کوششوں کے لئے اتنا ہی نقصان دہ ہوسکتا ہے جتنا منشیات یا شراب.

ایک جنسی پاگل آدمی بنیادی طور پر ڈوپ پاگل آدمی سے مختلف نہیں ہے! دونوں نے عقل اور قوت ارادی کی اپنی صلاحیتوں پر اپنا کنٹرول کھو دیا ہے۔ جنسی زیادتی نہ صرف عقل اور قوت ارادی کو تباہ کر سکتی ہے بلکہ یہ عارضی یا مستقل پاگل پن کا باعث بھی بن سکتی ہے۔ ہائپوکونڈریا (خیالی بیماری) کے بہت سے واقعات جنسی کے حقیقی کام سے لاعلمی میں پیدا ہونے والی عادات سے پیدا ہوتے ہیں۔

اس موضوع کے ان مختصر حوالہ جات سے یہ بات آسانی سے معلوم ہوتی ہے کہ جنسی تبدیلی کے موضوع پر لاعلمی ایک طرف جاہلوں پر زبردست سزائیں مسلط کرتی ہے تو دوسری طرف ان سے بھی اتنے ہی حیرت انگیز فوائد چھین لیتی ہے۔

سیکس کے موضوع پر وسیع پیمانے پر لاعلمی اس حقیقت کی وجہ سے ہے کہ موضوع اسرار سے گھرا ہوا ہے اور تاریک خاموشی سے بھرا ہوا ہے۔ اسرار اور خاموشی کی سازش نے نوجوانوں کے ذہنوں پر وہی اثرات مرتب کیے ہیں جو ممانعت کی نفسیات پر مرتب ہوئے تھے۔ اس کا نتیجہ تجسس میں اضافہ ہوا ہے ، اور اس "وربوٹن" موضوع پر مزید علم حاصل کرنے کی خواہش ہے۔ اور تمام قانون سازوں اور زیادہ تر ڈاکٹروں کے لئے شرم کی بات ہے کہ نوجوانوں کو اس موضوع پر تعلیم دینے کے لئے بہترین تربیت کے ذریعہ معلومات آسانی سے دستیاب نہیں ہیں۔

شاذ و نادر ہی کوئی شخص چالیس سال کی عمر سے پہلے کسی بھی شعبے میں انتہائی تخلیقی کوشش میں داخل ہوتا ہے۔ اوسط انسان چالیس سے ساٹھ کے درمیان تخلیق کرنے کی اپنی سب سے بڑی صلاحیت کے دور تک پہنچ جاتا ہے۔ یہ بیانات ہزاروں مردوں اور عورتوں کے تجزیے پر مبنی ہیں جن کا بغور مشاہدہ کیا گیا ہے۔ انہیں ان لوگوں کے لئے حوصلہ افزا ہونا چاہیئے جو چالیس سال کی عمر سے پہلے پہنچنے میں ناکام رہتے ہیں ، اور ان لوگوں کے لئے جو چالیس سال کی عمر کے آس پاس "بڑھاپے" کے قریب پہنچنے پر خوفزدہ ہوجاتے ہیں۔ چالیس سے پچاس کے درمیان کے سال، ایک اصول کے طور پر،

سب سے زیادہ نتیجہ خیز ہیں. انسان کو اس عمر تک پہنچنا چاہیے، خوف اور کانپنے کے ساتھ نہیں، بلکہ امید اور بے تابی کے ساتھ۔

اگر آپ اس بات کا ثبوت چاہتے ہیں کہ زیادہ تر مرد چالیس سال کی عمر سے پہلے اپنا بہترین کام کرنا شروع نہیں کرتے ہیں تو امریکی عوام کو معلوم سب سے زیادہ کامیاب مردوں کے ریکارڈ کا مطالعہ کریں، اور آپ کو یہ مل جائے گا. ہنری فورڈ نے چالیس سال کی عمر سے گزرنے تک کامیابی کی "رفتار" نہیں پکڑی تھی۔ اینڈریو کارنیگی اپنی کوششوں کا صلہ حاصل کرنے سے پہلے چالیس سال سے زیادہ عمر کے تھے۔ جیمز جے ہل چالیس سال کی عمر میں بھی ٹیلی گراف کی چابی چلا رہے تھے۔ اس عمر کے بعد ان کی شاندار کامیابیاں ہوئیں۔ امریکی صنعت کاروں اور فنانسروں کی سوانح حیات اس بات کے ثبوت سے بھری پڑی ہے کہ چالیس سے ساٹھ تک کا عرصہ انسان کی سب سے زیادہ پیداواری عمر ہے۔

تیس سے چالیس سال کی عمر کے درمیان انسان جنسی منتقلی کا فن سیکھنا شروع کر دیتا ہے (اگر وہ کبھی سیکھتا ہے)۔ یہ دریافت عام طور پر حادثاتی ہوتی ہے ، اور اکثر و بیشتر ، جو شخص اسے بناتا ہے وہ اس کی دریافت سے مکمل طور پر بے خبر ہوتا ہے۔ وہ دیکھ سکتا ہے کہ پینتیس سے چالیس سال کی عمر کے آس پاس اس کی کامیابی کی طاقت میں اضافہ ہوا ہے ، لیکن زیادہ تر معاملات میں ، وہ اس تبدیلی کی وجہ سے واقف نہیں ہے۔ کہ فطرت محبت کے جذبات کو ہم آہنگ کرنا شروع کر دیتی ہے اور

تنیس سے چالیس سال کی عمر کے درمیان فرد میں جنسی تعلق، تاکہ وہ ان عظیم قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کر سکے، اور انہیں مشترکہ طور پر عمل کے محرک کے طور پر لاگو کر سکے۔

اکیلے جنسی عمل کرنے کی زبردست خواہش ہے، لیکن اس کی قوتیں ایک سمندری طوفان کی طرح ہیں - وہ اکثر بے قابو ہوتی ہیں۔ جب محبت کا جذبہ خود کو جنسی جذبات کے ساتھ ملانا شروع کرتا ہے تو اس کا نتیجہ مقصد کا سکون، شائستگی، فیصلے کی درستگی اور توازن ہوتا ہے۔ کون سا شخص، جو چالیس سال کی عمر تک پہنچ چکا ہے، اتنا بدقسمت ہے کہ ان بیانات کا تجزیہ کرنے اور اپنے تجربے سے ان کی تصدیق کرنے سے قاصر ہے؟

جب وہ کسی عورت کو خوش کرنے کی خواہش سے متاثر ہوتا ہے، صرف جنسی جذبات کی بنیاد پر، ایک مرد، اور عام طور پر، بڑی کامیابی حاصل کرنے کے قابل ہوسکتا ہے، لیکن اس کے اعمال غیر منظم، مسخ شدہ اور مکمل طور پر تباہ کن ہوسکتے ہیں. جب کسی عورت کو خوش کرنے کی خواہش سے متاثر ہو کر، صرف جنسی تعلق کے مقصد کی بنیاد پر، ایک مرد چوری کر سکتا ہے، دھوکہ دے سکتا ہے، اور یہاں تک کہ قتل بھی کر سکتا ہے. لیکن جب محبت کا جذبہ جنسی جذبات کے ساتھ مل جاتا ہے، تو وہی شخص اپنے اعمال کو زیادہ پاکیزگی، توازن اور عقل کے ساتھ رہنمائی کرے گا.

جرائم کے ماہرین نے دریافت کیا ہے کہ سب سے زیادہ سخت گیر مجرموں کو عورت کی محبت کے اثر سے اصلاح کی جاسکتی ہے۔ ایسا کوئی ریکارڈ نہیں ہے کہ کسی مجرم کو صرف جنسی اثر و رسوخ کے ذریعے اصلاح کی گئی ہو۔ یہ حقائق سب جانتے ہیں،

لیکن ان کی وجہ نہیں ہے. اصلاح انسان کے دل یا جذباتی پہلو کے ذریعے آتی ہے، نہ کہ اس کے سر یا استدلال کے ذریعے۔

اصلاح کا مطلب ہے ، "دل کی تبدیلی"۔ اس کا مطلب "سر کی تبدیلی" نہیں ہے۔ ایک انسان، وجہ سے، ناپسندیدہ اثرات کے نتائج سے بچنے کے لئے اپنے ذاتی طرز عمل میں کچھ تبدیلیاں کر سکتا ہے، لیکن حقیقی اصلاح صرف دل کی تبدیلی کے ذریعے آتی ہے -تبدیلی کی خواہش کے ذریعہ.

محبت، رومانس اور سیکس وہ تمام جذبات ہیں جو مردوں کو سپر کامیابی کی بلندیوں پر لے جانے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ محبت وہ جذبہ ہے جو حفاظتی والو کے طور پر کام کرتا ہے ، اور توازن ، شائستگی اور تعمیری کوشش کو یقینی بناتا ہے۔ جب یہ تینوں جذبات مل جاتے ہیں تو یہ کسی کو ذہین کی بلندی تک لے جا سکتے ہیں۔ تاہم، ایسے جینی ہیں جو محبت کے جذبات کے بارے میں بہت کم جانتے ہیں. ان میں سے زیادہ تر کسی نہ کسی طرح کے عمل میں مشغول پائے جا سکتے ہیں جو تباہ کن ہے، یا کم از کم، دوسروں کے ساتھ انصاف اور انصاف پر مبنی نہیں ہے. اگر اچھا ذائقہ اجازت دیتا ہے تو صنعت اور فنانس کے شعبے میں ایک درجن جینی کا نام لیا جا سکتا ہے، جو اپنے ساتھی مردوں کے حقوق پر بے رحمی سے سوار ہوتے ہیں۔ ایسا لگتا ہے کہ ان میں ضمیر کا مکمل فقدان ہے۔ قاری آسانی سے ایسے مردوں کی اپنی فہرست فراہم کرسکتا ہے۔

جذبات دماغ کی حالتیں ہیں. قدرت نے انسان کو "دماغ کی کیمسٹری" فراہم کی ہے جو مادے کی کیمسٹری کے اصولوں کی طرح کام کرتی ہے۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ

کیمسٹری کی مدد سے

ایک کیمیا دان بعض عناصر کو ملا کر ایک مہلک زہر پیدا کر سکتا ہے، جن میں سے کوئی بھی اپنے آپ میں صحیح تناسب میں نقصان دہ نہیں ہے۔ اسی طرح جذبات کو یکجا کیا جا سکتا ہے تاکہ ایک مہلک زہر پیدا کیا جا سکے۔ جنسی اور حسد کے جذبات، جب مل جاتے ہیں، تو ایک شخص کو پاگل جانور میں تبدیل کر سکتے ہیں.

انسانی دماغ میں کسی ایک یا ایک سے زیادہ تباہ کن جذبات کی موجودگی، دماغ کی کیمسٹری کے ذریعے، ایک زہر پیدا کرتی ہے جو کسی کے انصاف اور انصاف کے احساس کو تباہ کر سکتی ہے. انتہائی صورتوں میں، دماغ میں ان جذبات کے کسی بھی امتزاج کی موجودگی کسی کی عقل کو تباہ کر سکتی ہے.

ذہانت کا راستہ جنسی، محبت اور رومانس کی ترقی، کنٹرول اور استعمال پر مشتمل ہے. مختصر طور پر ، عمل کو مندرجہ ذیل طور پر بیان کیا جاسکتا ہے:

ان جذبات کی موجودگی کو کسی کے ذہن میں غالب خیالات کے طور پر حوصلہ افزائی کریں ، اور تمام تباہ کن جذبات کی موجودگی کی حوصلہ شکنی کریں۔ دماغ ایک عادت کی مخلوق ہے. یہ غالب خیالات پر پھلتا پھولتا ہے جو اسے کھلاتے ہیں۔

قوت ارادی کی فیکلٹی کے ذریعے، کوئی بھی کسی بھی جذبات کی موجودگی کی حوصلہ شکنی کر سکتا ہے، اور کسی دوسرے کی موجودگی کی حوصلہ افزائی کر سکتا ہے. قوت ارادی کے ذریعے ذہن پر قابو پانا کوئی مشکل کام نہیں ہے۔ کنٹرول استقامت اور عادت سے آتا ہے۔ کنٹرول کا راز منتقلی کے عمل کو سمجھنے میں مضمر ہے۔ جب کوئی منفی جذبہ کسی

کے ذہن میں خود کو پیش کرتا ہے تو اسے اپنے خیالات کو تبدیل کرنے کے آسان طریقہ کار کے ذریعہ مثبت یا تعمیری جذبات میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔

ذہانت کے علاوہ کوئی دوسرا راستہ نہیں ہے

رضاکارانہ خود کی کوشش! ایک شخص مالی یا کاروباری کامیابیوں کی بڑی بلندیوں تک پہنچ سکتا ہے، صرف جنسی توانائی کی محرک قوت سے، لیکن تاریخ اس بات کے ثبوت وں سے بھری ہوئی ہے کہ وہ اپنے ساتھ کردار کی کچھ خصوصیات لے جا سکتا ہے، اور عام طور پر کرتا ہے، جو اسے اپنی قسمت کو برقرار رکھنے یا لطف اندوز کرنے کی صلاحیت سے محروم کر دیتا ہے. یہ تجزیہ، سوچ اور مراقبہ کے لائق ہے، کیونکہ یہ ایک حقیقت بیان کرتا ہے، جس کا علم خواتین کے ساتھ ساتھ مردوں کے لئے بھی مددگار ثابت ہوسکتا ہے. اس سے لاعلمی نے ہزاروں لوگوں کو خوشی کی سعادت سے محروم کر دیا ہے، حالانکہ ان کے پاس دولت تھی۔

محبت اور سیکس کے جذبات خصوصیات پر اپنے واضح نشان چھوڑ جاتے ہیں۔ اس کے علاوہ، یہ نشانیاں اتنی واضح ہیں، کہ جو کوئی چاہتا ہے وہ اسے پڑھ سکتا ہے. وہ شخص جو صرف جنسی خواہشات کی بنیاد پر جذبات کے طوفان سے متاثر ہوتا ہے، اپنی آنکھوں کے اظہار اور اپنے چہرے کی لکیروں کے ذریعہ پوری دنیا کو اس حقیقت کو واضح طور پر ظاہر کرتا ہے۔ محبت کا جذبہ ، جب جنسی جذبات کے ساتھ مل جاتا ہے تو ، چہرے کے اظہار کو نرم ، ترمیم اور خوبصورت بناتا ہے۔ آپ کو یہ بتانے کے لئے کسی کردار تجزیہ کار کی ضرورت نہیں ہے ۔آپ خود اس کا مشاہدہ کرسکتے ہیں۔

محبت کا جذبہ انسان کی فنکارانہ اور جمالیاتی فطرت کو سامنے لاتا ہے اور ترقی کرتا ہے۔ یہ وقت اور حالات کی وجہ سے آگ پر قابو پانے کے بعد بھی انسان کی روح پر اپنا اثر چھوڑتا ہے۔

محبت کی یادیں کبھی نہیں گزرتیں۔ وہ حوصلہ افزائی کا ذریعہ ختم ہونے کے بعد طویل عرصے تک برقرار رہتے ہیں، رہنمائی کرتے ہیں، اور اثر انداز ہوتے ہیں. اس میں کوئی نئی بات نہیں ہے۔ ہر شخص، جو حقیقی محبت سے متاثر ہوا ہے، جانتا ہے کہ یہ انسانی دل پر دائمی نشان چھوڑ جاتا ہے. محبت کا اثر برقرار رہتا ہے، کیونکہ محبت فطرت میں روحانی ہے. وہ شخص جسے محبت کے ذریعہ کامیابی کی عظیم بلندیوں تک نہیں پہنچایا جا سکتا، ناامید ہے - وہ مر چکا ہے، اگرچہ وہ زندہ نظر آتا ہے.

یہاں تک کہ محبت کی یادیں بھی تخلیقی کوششوں کے اعلی درجے تک لے جانے کے لئے کافی ہیں۔ محبت کی سب سے بڑی قوت اپنے آپ کو خرچ کر سکتی ہے اور مر سکتی ہے، جیسے ایک آگ جس نے خود کو جلا لیا ہے، لیکن یہ اپنے پیچھے ناقابل فراموش نشانات چھوڑ جاتی ہے جو اس بات کا ثبوت ہے کہ وہ اسی راستے سے گزری ہے. اس کی روانگی اکثر انسانی دل کو اس سے بھی زیادہ محبت کے لئے تیار کرتی ہے۔

کبھی کبھار اپنے کل میں واپس جائیں اور اپنے ذہن کو ماضی کی محبت کی خوبصورت یادوں میں نہلا دیں۔ یہ موجودہ پریشانیوں اور پریشانیوں کے اثر کو نرم کرے گا۔ یہ آپ کو زندگی کی ناگوار حقیقتوں سے بچنے کا ذریعہ فراہم کرے گا، اور شاید - کون جانتا ہے؟- آپ

کا ذہن آپ کے سامنے جھک جائے گا ، اس عارضی پسپائی کے دوران ، تصورات ، خیالات ، یا منصوبوں کی دنیا میں جو آپ کی زندگی کی پوری مالی یا روحانی حیثیت کو تبدیل کرسکتا ہے۔

اگر آپ اپنے آپ کو بدقسمت سمجھتے ہیں، کیونکہ آپ نے "پیار کیا ہے اور کھو دیا ہے"، تو یہ خیال ختم ہو جائے۔ جس نے واقعی محبت کی ہے، وہ کبھی بھی مکمل طور پر ہار نہیں سکتا. محبت ممنانی اور مزاج پر مبنی ہوتی ہے۔ اس کی نوعیت عارضی اور عارضی ہے۔ یہ اس وقت آتا ہے جب یہ پسند آتا ہے، اور بغیر کسی انتباہ کے چلا جاتا ہے. جب تک یہ باقی رہے اسے قبول کریں اور لطف اٹھائیں ، لیکن اس کے جانے کے بارے میں فکر کرنے میں کوئی وقت نہ گزاریں۔ پریشانی اسے کبھی واپس نہیں لائے گی.

اس خیال کو بھی مسترد کر دیں کہ محبت کبھی نہیں بلکہ ایک بار آتی ہے۔ محبت آ سکتی ہے اور جا سکتی ہے، بغیر نمبر کے، لیکن کوئی دو محبت کے تجربات نہیں ہیں جو ایک ہی طرح سے ایک کو متاثر کرتے ہیں. ایک محبت کا تجربہ ہو سکتا ہے، اور عام طور پر ہوتا ہے .جو دوسروں کے مقابلے میں دل پر گہری چھاپ چھوڑتا ہے، لیکن محبت کے تمام تجربات فائدہ مند ہوتے ہیں، سوائے اس شخص کے جو محبت کے جانے پر ناراض اور سنسنی کا شکار ہوجاتا ہے۔

محبت پر کوئی مایوسی نہیں ہونی چاہیئے ، اور اگر لوگ محبت اور جنسی جذبات کے درمیان فرق کو سمجھتے ہیں تو کوئی نہیں ہوگا۔ سب سے بڑا فرق یہ ہے کہ محبت روحانی ہے، جبکہ جنسی حیاتیاتی ہے. کوئی بھی تجربہ، جو انسانی دل کو روحانی قوت سے چھوتا ہے، ممکنہ طور پر نقصان دہ ہوسکتا ہے، سوائے جہالت یا حسد کے۔

محبت، بلا شبہ، زندگی کا سب سے بڑا تجربہ ہے. یہ انسان کو لامحدود ذہانت کے ساتھ ہم آہنگی میں لاتا ہے۔ جب رومانس اور جنسی جذبات کے ساتھ ملایا جاتا ہے تو ، یہ تخلیقی کوشش کی سیڑھی سے بہت اوپر لے جا سکتا ہے۔ محبت، جنس اور رومانس کے جذبات، کامیابی کی تعمیر کی ذہانت کی ابدی مثلث کے پہلو ہیں. فطرت کسی اور قوت کے ذریعے جینی کو پیدا نہیں کرتی۔

محبت ایک ایسا جذبہ ہے جس کے کئی پہلو، رنگ اور رنگ ہوتے ہیں۔ والدین یا بچوں کے لئے جو محبت محسوس ہوتی ہے وہ اس سے بالکل مختلف ہوتی ہے جو وہ اپنے محبوب کے لئے محسوس کرتا ہے۔ ایک جنسی جذبات کے ساتھ ملا ہوا ہے، جبکہ دوسرا نہیں ہے.

سچی دوستی میں جو محبت محسوس ہوتی ہے وہ وہ محبت نہیں ہوتی جو کسی کے محبوب، والدین یا بچوں کے لئے محسوس کی جاتی ہے ، بلکہ یہ بھی محبت کی ایک شکل ہے۔

اس کے بعد، بے جان چیزوں کے لئے محبت کا جذبہ ہے، جیسے فطرت کے کام سے محبت. لیکن ان تمام مختلف قسم کی محبتوں میں سب سے زیادہ شدید اور جلن وہ ہے جو محبت اور جنسی جذبات کے امتزاج میں تجربہ کیا جاتا ہے۔

ایسی شادیاں جو محبت کی ابدی وابستگی سے مالا مال نہ ہوں، مناسب طور پر متوازن اور متناسب ہوں، جنسی تعلقات کے ساتھ، خوشگوار نہیں ہو سکتیں اور شاذ و نادر ہی قائم رہ سکتی ہیں۔ محبت، اکیلے، شادی میں خوشی نہیں لائے گی، اور نہ ہی اکیلے جنسی تعلقات.

جب ان دونوں خوبصورت جذبات کا امتزاج ہو جاتا ہے، تو شادی ایک ایسی ذہنی کیفیت پیدا کر سکتی ہے، جو روحانی کے قریب ترین ہو سکتی ہے جسے کوئی اس زمینی سطح پر کبھی جان سکتا ہے۔

جب رومانس کے جذبات کو محبت اور جنسی جذبات میں شامل کیا جاتا ہے تو انسان کے محدود دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رکاوٹیں دور ہوجاتی ہیں۔

پھر ایک ذہین پیدا ہوا ہے!

یہ کیسی مختلف کہانی ہے، عام طور پر جنسی جذبات سے وابستہ کہانیوں سے. یہاں جذبات کی ایک تشریح ہے جو اسے عام سے باہر نکالتی ہے ، اور اسے خدا کے ہاتھوں میں کمہار کی مٹی بناتی ہے ، جس سے وہ ہر وہ چیز تیار کرتا ہے جو خوبصورت اور متاثر کن ہے۔ یہ ایک ایسی تشریح ہے جسے اگر صحیح طریقے سے سمجھا جائے تو ہم آہنگی کو اس افراتفری سے باہر نکالا جا سکتا ہے جو بہت سی شادیوں میں موجود ہے۔ جن اختلافات کا اظہار عام طور پر تضحیک کی صورت میں کیا جاتا ہے، ان کا سراغ عام طور پر سیکس کے موضوع پر علم کی کمی کی وجہ سے لگایا جا سکتا ہے۔ جہاں محبت، رومانس اور جنسی جذبات اور افعال کی مناسب تفہیم برقرار رہتی ہے، وہاں شادی شدہ لوگوں کے درمیان کوئی ہم آہنگی نہیں ہے.

خوش قسمت وہ شوہر ہے جس کی بیوی محبت، جنسی اور رومانس کے جذبات کے درمیان حقیقی تعلق کو سمجھتی ہے۔ جب اس مقدس مثلث سے متاثر ہوتا ہے، تو محنت کی کوئی بھی شکل بوجھ نہیں ہوتی ہے، کیونکہ کوشش کی سب سے کم شکل بھی محبت کی محنت کی فطرت پر اثر انداز ہوتی ہے.

یہ ایک بہت پرانی کہاوت ہے کہ "مرد کی بیوی یا تو اسے بنا سکتی ہے یا توڑ سکتی ہے" لیکن اس کی وجہ ہمیشہ سمجھ میں نہیں آتی۔ "بنانا" اور "توڑنا" بیوی کی سمجھ بوجھ، یا محبت، جنسی اور رومانس کے جذبات کو سمجھنے کی کمی کا نتیجہ ہے.

اس حقیقت کے باوجود کہ مرد کثرت ازدواج ہیں، ان کی حیاتیاتی وراثت کی نوعیت کے لحاظ سے، یہ سچ ہے کہ کسی بھی عورت کا مرد پر اتنا اثر نہیں ہوتا جتنا اس کی بیوی پر ہوتا ہے، جب تک کہ اس کی شادی کسی ایسی عورت سے نہ ہو جو اس کی فطرت کے مطابق نہ ہو۔ اگر کوئی عورت اپنے شوہر کو اس میں دلچسپی کھونے اور دوسری عورتوں میں زیادہ دلچسپی لینے کی اجازت دیتی ہے، تو یہ عام طور پر اس کی جہالت، یا جنسی، محبت اور رومانس کے موضوعات سے لاتعلقی کی وجہ سے ہوتا ہے. اس بیان سے ظاہر ہوتا ہے کہ کسی زمانے میں ایک مرد اور اس کی بیوی کے درمیان حقیقی محبت موجود تھی۔ حقائق اس شخص پر بھی یکساں طور پر لاگو ہوتے ہیں جو اپنی بیوی کی دلچسپی کو مرنے کی اجازت دیتا ہے۔

شادی شدہ لوگ اکثر چھوٹی چھوٹی باتوں پر جھگڑتے رہتے ہیں۔ اگر ان کا درست تجزیہ کیا جائے تو پریشانی کی اصل وجہ اکثر ان موضوعات پر بے حسی یا لاعلمی پائی جائے گی۔

مرد کی سب سے بڑی محرک قوت عورت کو خوش کرنے کی خواہش ہے! وہ شکاری جس نے تہذیب کے آغاز سے پہلے قدیم زمانے میں عمدہ کارکردگی کا مظاہرہ کیا تھا، نے ایسا اس لیے کیا کیونکہ وہ عورت کی نظروں میں عظیم دکھائی دینا چاہتا تھا۔ اس حوالے سے

انسان کی فطرت میں کوئی تبدیلی نہیں آئی ہے۔ آج کا "شکاری" جنگلی جانوروں کی کھالیں گھر نہیں لاتا ہے ، لیکن وہ عمدہ کپڑے ، موٹر کاریں اور دولت فراہم کرکے اس کے احسان کے لئے اپنی خواہش کا اظہار کرتا ہے۔ مرد کی عورت کو خوش کرنے کی وہی خواہش ہے جو تہذیب کے آغاز سے پہلے تھی۔ صرف ایک چیز جو تبدیل ہوئی ہے، وہ اس کا خوش کرنے کا طریقہ ہے. وہ مرد جو بڑی دولت جمع کرتے ہیں، اور طاقت اور شہرت کی بلندیوں تک پہنچاتے ہیں، بنیادی طور پر، خواتین کو خوش کرنے کی اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لئے ایسا کرتے ہیں.

عورتوں کو ان کی زندگیوں سے نکال دو، اور عظیم دولت زیادہ تر مردوں کے لئے بیکار ہو جائے گی. عورت کو خوش کرنے کے لئے مرد کی یہ فطری خواہش ہے، جو عورت کو مرد کو بنانے یا توڑنے کی طاقت دیتی ہے۔

جو عورت مرد کی فطرت کو سمجھتی ہے اور اس کو تدبیر سے پورا کرتی ہے، اسے دوسری عورتوں سے مقابلہ کرنے کا خوف نہیں ہونا چاہئے۔ ہو سکتا ہے کہ مرد دوسرے مردوں کے ساتھ معاملات کرتے وقت ناقابل تسخیر قوت ارادی کے ساتھ "جائنٹ" ہوں ، لیکن ان کا انتظام آسانی سے ان کی پسند کی خواتین کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔

زیادہ تر مرد اس بات کو تسلیم نہیں کریں گے کہ وہ آسانی سے ان خواتین سے متاثر ہوتے ہیں جن کو وہ پسند کرتے ہیں ، کیونکہ یہ نر کی فطرت میں ہے کہ وہ انواع میں سے مضبوط کے طور پر پہچانا جانا چاہتا ہے۔ مزید برآں، ذہین عورت اس "مردانہ صفت" کو پہچانتی ہے اور بہت دانشمندی سے اس کا کوئی مسئلہ نہیں بناتی ہے۔

کچھ مرد جانتے ہیں کہ وہ اپنی پسند کی عورتوں یعنی اپنی بیویوں، پیاروں، ماؤں یا بہنوں سے متاثر ہو رہے ہیں لیکن وہ تدبیر سے پرہیز کرتے ہیں۔

اثر و رسوخ کے خلاف بغاوت کرنے سے کیونکہ وہ اتنے ذہین ہیں کہ یہ جان سکتے ہیں کہ کوئی بھی شخص ترمیم کے بغیر خوش یا مکمل نہیں ہے۔

صحیح عورت کا اثر. جو شخص اس اہم سچائی کو تسلیم نہیں کرتا وہ خود کو اس طاقت سے محروم کر دیتا ہے جس نے دیگر تمام قوتوں کے مقابلے میں کامیابی حاصل کرنے میں انسان کی مدد کرنے کے لئے زیادہ کام کیا ہے۔

باب 12

لاشعوری ذہن

رابطہ لنک

دولت کی طرف گیارہواں قدم

لاشعوری ذہن شعور کے ایک میدان پر مشتمل ہوتا ہے، جس میں سوچ کا ہر وہ محرک جو پانچ حواس میں سے کسی ایک کے ذریعے معروضی ذہن تک پہنچتا ہے، اس کی درجہ بندی اور ریکارڈ کیا جاتا ہے، اور جس سے خیالات کو خطوط کے طور پر یاد کیا جا سکتا ہے یا واپس لیا جا سکتا ہے۔

یہ ان کی نوعیت سے قطع نظر، تاثرات یا خیالات کو وصول کرتا ہے، اور فائلیں کرتا ہے. آپ رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعوری ذہن میں کوئی بھی منصوبہ ، سوچ ، یا مقصد ڈال سکتے ہیں جسے آپ اس کے جسمانی یا مالی مساوی میں ترجمہ کرنا چاہتے ہیں۔ لاشعور سب سے پہلے ان غالب خواہشات پر عمل کرتا ہے جو جذباتی احساسات جیسے عقیدے کے ساتھ گھل مل چکی ہیں۔

خواہش کے باب میں دی گئی ہدایات کے سلسلے میں اس پر غور کریں، وہاں بیان

کردہ چھ مراحل پر عمل کرنے کے لئے، اور منصوبوں کی تعمیر اور عمل درآمد کے بارے میں باب میں دی گئی ہدایات کے سلسلے میں، اور آپ بیان کردہ سوچ کی اہمیت کو سمجھ جائیں گے.

لاشعوری ذہن دن رات کام کرتا ہے۔ ایک کے ذریعے

طریقہ کار کا طریقہ، جو انسان کو معلوم نہیں ہے، لاشعوری ذہن لامحدود ذہانت کی قوتوں پر اس طاقت کے لئے توجہ مرکوز کرتا ہے جس کے ساتھ وہ رضاکارانہ طور پر کسی کی خواہشات کو ان کے جسمانی مساوی میں منتقل کرتا ہے، ہمیشہ سب سے زیادہ عملی ذرائع کا استعمال کرتا ہے جس کے ذریعہ یہ مقصد حاصل کیا جا سکتا ہے.

آپ اپنے لاشعوری ذہن کو مکمل طور پر کنٹرول نہیں کرسکتے ہیں ، لیکن آپ رضاکارانہ طور پر کسی بھی منصوبے ، خواہش یا مقصد کو اس کے حوالے کرسکتے ہیں جسے آپ ٹھوس شکل میں تبدیل کرنا چاہتے ہیں۔ آٹو تجویز کے باب میں لاشعوری ذہن کو استعمال کرنے کی ہدایات کو ایک بار پھر پڑھیں۔

اس یقین کی تائید کرنے کے لئے بہت سارے ثبوت موجود ہیں کہ لاشعوری ذہن انسان کے محدود دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کی کڑی ہے۔ یہ وہ ثالث ہے جس کے ذریعے کوئی اپنی مرضی سے لامحدود ذہانت کی قوتوں کو کھینچ سکتا ہے۔ اکیلے اس میں وہ خفیہ عمل شامل ہے جس کے ذریعے ذہنی محرکات کو تبدیل کیا جاتا ہے اور ان کے روحانی مساوی میں تبدیل کیا جاتا ہے۔ یہ

صرف وہ ذریعہ ہے جس کے ذریعے دعا کو اس ذریعہ تک پہنچایا جا سکتا ہے جو دعا کا جواب دینے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

لاشعوری ذہن سے منسلک تخلیقی کوششوں کے امکانات حیرت انگیز اور ناقابل تسخیر ہیں۔ وہ کسی کو حیرت سے متاثر کرتے ہیں۔

میں کبھی بھی لاشعوری ذہن کی بحث کو احساس کمتری اور احساس کمتری کے بغیر نہیں پہنچا، شاید اس حقیقت کی وجہ سے کہ اس موضوع پر انسان کے علم کا پورا ذخیرہ اتنا محدود ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ لاشعوری ذہن انسان کے سوچنے والے ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کا ذریعہ ہے، بذات خود ایک ایسا خیال ہے جو انسان کی عقل کو تقریبا مفلوج کر دیتا ہے۔

ایک حقیقت کے طور پر لاشعوری ذہن کے وجود کو قبول کرنے اور اس کے امکانات کو سمجھنے کے بعد، اپنی خواہشات کو ان کے جسمانی یا مالی مساوی میں منتقل کرنے کے لئے ایک ذریعہ کے طور پر، آپ خواہش کے باب میں دی گئی ہدایات کی مکمل اہمیت کو سمجھ جائیں گے۔ آپ یہ بھی سمجھ یں گے کہ آپ کو اپنی خواہشات کو واضح کرنے اور انہیں لکھنے تک محدود کرنے کے لئے بار بار تنبیہ کیوں کی گئی ہے۔ آپ بھی کریں گے

ہدایات پر عمل کرنے میں استقامت کی ضرورت کو سمجھیں۔

تیرہ اصول وہ محرکات ہیں جن کے ساتھ آپ پہنچنے کی صلاحیت حاصل کرتے ہیں ،

اور اپنے لاشعوری ذہن پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ مایوس نہ ہوں، اگر آپ پہلی کوشش میں ایسا نہیں کر سکتے ہیں. یاد رکھیں کہ لاشعوری ذہن کو رضاکارانہ طور پر صرف عادت کے ذریعے ہدایت دی جا سکتی ہے، ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات کے تحت. آپ کو ابھی تک ایمان پر عبور حاصل کرنے کا وقت نہیں ملا ہے۔ صبر کرو. ثابت قدم رہو۔

آپ کے لاشعوری ذہن کے فائدے کے لئے ایمان اور خود ساختہ مشورہ کے ابواب میں بہت سے بیانات یہاں دہرائے جائیں گے۔ یاد رکھیں، آپ کا لاشعوری ذہن رضاکارانہ طور پر کام کرتا ہے، چاہے آپ اس پر اثر انداز ہونے کی کوئی کوشش کریں یا نہ کریں. یہ فطری طور پر آپ کو بتاتا ہے کہ خوف اور غربت کے خیالات، اور تمام منفی خیالات آپ کے لاشعوری ذہن کے لئے محرک کے طور پر کام کرتے ہیں، بشرطیکہ، آپ ان محرکات پر عبور حاصل کریں اور اسے زیادہ مطلوبہ غذا دیں جس پر وہ کھانا کھلا سکتا ہے.

لاشعوری ذہن بے کار نہیں رہے گا! اگر آپ اپنے لاشعوری ذہن میں خواہشات پیدا کرنے میں ناکام رہتے ہیں تو ، یہ ان خیالات کو پورا کرے گا جو آپ کی غفلت کے نتیجے میں اس تک پہنچتے ہیں۔ ہم پہلے ہی وضاحت کر چکے ہیں کہ منفی اور مثبت دونوں طرح کے خیالات لاشعوری ذہن تک مسلسل پہنچ رہے ہیں، ان چار ذرائع سے جن کا ذکر سیکس ٹرانسمیشن کے باب میں کیا گیا ہے۔

فی الحال، یہ کافی ہے اگر آپ کو یاد ہو کہ آپ ہر طرح کے فکری محرکات کے درمیان روزانہ زندگی گزار رہے ہیں جو آپ کے لاشعوری ذہن تک پہنچ رہے ہیں، آپ کے علم کے بغیر. ان میں سے کچھ محرکات یہ ہیں:

منفی، کچھ مثبت ہیں. اب آپ منفی محرکات کے بہاؤ کو بند کرنے میں مدد کرنے کی کوشش میں مصروف ہیں ، اور خواہش کے مثبت محرکات کے ذریعہ رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعوری ذہن پر اثر انداز ہونے میں مدد کرنے میں مدد کر رہے ہیں۔

جب آپ یہ حاصل کرتے ہیں تو ، آپ کے پاس وہ کلید ہوگی جو آپ کے لاشعوری ذہن کے دروازے کھولتی ہے۔ اس کے علاوہ، آپ اس دروازے کو اتنی مکمل طور پر کنٹرول کریں گے، کہ کوئی ناپسندیدہ خیال آپ کے لاشعوری ذہن پر اثر انداز نہیں ہوسکتا ہے.

ہر وہ چیز جو انسان تخلیق کرتا ہے، سوچ کی تحریک کی شکل میں شروع ہوتا ہے۔ انسان ایسی کوئی چیز تخلیق نہیں کر سکتا جس کا وہ پہلے سوچ میں تصور نہیں کرتا۔ تخیل کی مدد سے ، سوچ کے محرکات کو منصوبوں میں جمع کیا جاسکتا ہے۔ تخیل ، جب کنٹرول میں ہوتا ہے تو ، منصوبوں یا مقاصد کی تخلیق کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے جو کسی کے منتخب کردہ پیشے میں کامیابی کا باعث بنتے ہیں۔

وہ تمام فکری محرکات، جن کا مقصد ان کے جسمانی مساوی میں تبدیل ہونا ہے، جو رضاکارانہ طور پر لاشعوری ذہن میں لگائے گئے ہیں، تخیل سے گزرنا چاہیے، اور ایمان کے ساتھ ملادینا چاہیے۔ لاشعوری ذہن کے سامنے سر تسلیم خم کرنے کے مقصد سے کسی منصوبے یا مقصد کے ساتھ ایمان کا "ملاپ" صرف تخیل کے ذریعے ہی کیا جا سکتا ہے۔ ان بیانات سے، آپ آسانی سے دیکھیں گے کہ لاشعوری ذہن کا رضاکارانہ استعمال

تمام اصولوں کی ہم آہنگی اور اطلاق کا مطالبہ کرتا ہے.
ایلا وہیلر ولکوکس نے لاشعوری ذہن کی طاقت کے بارے میں اپنی تفہیم کا ثبوت دیا جب انہوں نے لکھا:

"آپ کبھی نہیں بتا سکتے کہ ایک سوچ آپ کو
نفرت یا محبت لانے میں کیا کرے گی-
کیونکہ خیالات چیزیں ہیں، اور ان کے ہوادار پر
کیریئر کبوتر سے زیادہ تیز ہیں.
وہ کائنات کے قانون کی پیروی کرتے ہیں-
ہر چیز اپنی قسم پیدا کرتی ہے،
اور جو کچھ تمہارے ذہن سے نکل گیا تھا وہ تمہیں واپس
لانے کے لیے راستے کو تیز کر دیتے ہیں-

مسز ولکوکس نے حقیقت کو سمجھا، کہ جو خیالات انسان کے دماغ سے نکلتے ہیں، وہ بھی انسان کے لاشعوری ذہن میں گہرائی سے سرایت کر جاتے ہیں، جہاں وہ ایک مقناطیس، نمونہ یا بلیو پرنٹ کے طور پر کام کرتے ہیں جس کے ذریعہ لاشعوری ذہن متاثر ہوتا ہے اور انہیں ان کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کیا جاتا ہے۔ خیالات واقعی چیزیں ہیں، اس وجہ سے کہ ہر مادی چیز سوچ کی توانائی کی شکل میں شروع ہوتی ہے.

لاشعوری ذہن "احساس" یا جذبات کے ساتھ مل کر سوچ کے محرکات کے ذریعہ اثر انداز ہونے کا زیادہ امکان رکھتا ہے ، بجائے اس کے کہ وہ صرف ذہن کے منطقی حصے میں پیدا ہوتا ہے۔ درحقیقت، اس نظریے کی حمایت کرنے کے لئے بہت سارے ثبوت موجود ہیں، کہ صرف جذباتی خیالات لاشعوری ذہن پر کوئی عملی اثر ڈالتے ہیں. یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ جذبات یا احساس، لوگوں کی اکثریت پر حکمرانی کرتے ہیں. اگر یہ سچ ہے کہ لاشعوری ذہن زیادہ تیزی سے رد عمل ظاہر کرتا ہے ، اور سوچ کے محرکات سے زیادہ آسانی سے متاثر ہوتا ہے جو جذبات کے ساتھ اچھی طرح سے ملا ہوا ہے ، تو جذبات کی زیادہ اہم چیزوں سے واقف ہونا ضروری ہے۔ سات بڑے مثبت جذبات ہیں، اور سات بڑے منفی جذبات ہیں. منفی لوگ رضاکارانہ طور پر اپنے آپ کو فکری محرکات میں داخل کرتے ہیں ، جو لاشعوری ذہن میں گزرنے کو یقینی بناتے ہیں۔ مثبت پہلوؤں کو آٹو تجویز کے اصول کے ذریعے ان فکری محرکات میں داخل کیا جانا چاہیے جو ایک شخص اپنے لاشعوری ذہن میں منتقل کرنا چاہتا ہے۔ (آٹو تجاویز کے باب میں ہدایات دی گئی ہیں۔

ان جذبات، یا احساسات کو روٹی کی روٹی میں خمیر سے تشبیہ دی جاسکتی ہے، کیونکہ وہ ایکشن عنصر تشکیل دیتے ہیں، جو سوچ کے محرکات کو غیر فعال سے فعال حالت میں تبدیل کرتا ہے. اس طرح کوئی یہ سمجھ سکتا ہے کہ فکری محرکات، جو جذبات کے ساتھ اچھی طرح سے مخلوط ہیں، "ٹھنڈی عقل" سے پیدا ہونے والے فکری محرکات کے مقابلے میں زیادہ آسانی سے کیوں عمل کرتے ہیں۔

آپ اپنے لاشعوری ذہن کے "اندرونی سامعین" پر اثر انداز ہونے اور کنٹرول کرنے کے لئے خود کو تیار کر رہے ہیں، تاکہ اسے پیسے کی خواہش سونپ سکیں، جسے آپ اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کرنا چاہتے ہیں. لہذا، یہ ضروری ہے کہ آپ اس "اندرونی سامعین" تک رسائی کے طریقہ کار کو سمجھیں. آپ کو اس کی زبان بولنی ہوگی، ورنہ وہ آپ کی پکار پر کان نہیں دھرے گا۔ یہ جذبات یا احساس کی زبان کو بہتر طور پر سمجھتا ہے۔ لہذا آیئے یہاں سات بڑے مثبت جذبات اور سات بڑی منفی حرکات بیان کرتے ہیں تاکہ آپ اپنے لاشعوری ذہن کو ہدایات دیتے وقت مثبت پہلوؤں کی طرف راغب ہوسکیں اور منفی سے بچ سکیں۔

سات اہم مثبت جذبات

خواہش کا جذبہ ایمان کا
جذبہ محبت کا جذبہ سیکس
کا جذبہ
جوش و خروش کا جذبہ

رومانس کا جذبہ امید کا جذبہ

دیگر مثبت جذبات بھی ہیں ، لیکن یہ سات سب سے زیادہ طاقتور ہیں ، اور وہ جو عام طور پر تخلیقی کوششوں میں استعمال ہوتے ہیں۔ ان سات جذبات پر عبور حاصل کریں (وہ صرف یو ایس ای کے ذریعہ مہارت حاصل کرسکتے ہیں) اور جب آپ کو ان کی ضرورت ہوگی تو دیگر مثبت جذبات آپ کے حکم پر ہوں گے۔ یاد رکھیں، اس سلسلے میں، آپ ایک کتاب کا مطالعہ کر رہے ہیں جس کا مقصد آپ کے ذہن کو مثبت جذبات سے بھر کر "پیسے کا شعور" پیدا کرنے میں مدد کرنا ہے. اپنے ذہن کو منفی جذبات سے بھر نے سے پیسے کا شعور نہیں بنتا۔

سات بڑے منفی جذبات

اجتناب کریں)

خوف کا جذبہ حسد کا جذبہ

نفرت کا جذبہ انتقام کا جذبہ

لالچ کا جذبہ

توہم پرستی کا جذبہ غصہ کا جذبہ

مثبت اور منفی جذبات ایک ہی وقت میں ذہن پر قبضہ نہیں کرسکتے ہیں۔ ایک یا دوسرے کو غلبہ حاصل کرنا ہوگا۔ یہ یقینی بنانا آپ کی ذمہ داری ہے کہ مثبت جذبات آپ کے ذہن کا غالب اثر تشکیل دیتے ہیں۔ یہاں ہیبٹ کا قانون آپ کی مدد کے لئے آئے گا۔ مثبت جذبات کو لاگو کرنے اور استعمال کرنے کی عادت بنائیں! آخر کار، وہ آپ کے دماغ پر اتنی مکمل طور پر حاوی ہوجائیں گے، کہ منفی اس میں داخل نہیں ہوسکتے ہیں.

صرف ان ہدایات پر لفظی طور پر اور مسلسل عمل کرکے ،آپ اپنے لاشعوری ذہن پر کنٹرول حاصل کرسکتے ہیں۔ آپ کے شعوری ذہن میں ایک منفی کی موجودگی آپ کے لاشعوری ذہن سے تعمیری مدد کے تمام امکانات کو ختم کرنے کے لئے کافی ہے۔

اگر آپ ایک مشاہدہ کرنے والے شخص ہیں، تو آپ نے دیکھا ہوگا کہ زیادہ تر لوگ ہر چیز کے ناکام ہونے کے بعد ہی نماز کا سہارا لیتے ہیں! یا پھر وہ بے معنی الفاظ کی رسم کے ذریعے دعا مانگتے ہیں۔ اور چونکہ یہ حقیقت ہے کہ نماز پڑھنے والے زیادہ تر لوگ ہر چیز کے ناکام ہونے کے بعد ہی نماز پڑھتے ہیں، وہ اپنے ذہنوں کو خوف اور شک سے بھرے ہوئے نماز میں جاتے ہیں، جو لاشعوری جذبات ہیں۔

دماغ کام کرتا ہے، اور لامحدود ذہانت کو منتقل کرتا ہے. اسی طرح، یہ وہ جذبہ ہے جو لامحدود ذہانت حاصل کرتا ہے، اور اس پر عمل کرتا ہے.

اگر تم کسی چیز کے لئے دعا کرتے ہو، لیکن دعا کرتے وقت ڈرتے رہو کہ کہیں تم اسے قبول نہ کرو، یا یہ کہ تمھاری دعا لامحدود ذہانت کے ذریعہ قبول نہ کی جائے گی، تو تمھاری دعا بیکار ہو جائے گی۔

بعض اوقات دعا کے نتیجے میں اس بات کا احساس ہوتا ہے جس کے لیے دعا مانگی جاتی ہے۔ اگر آپ کو کبھی اس چیز کو حاصل کرنے کا تجربہ ہوا ہے جس کے لئے آپ نے دعا کی ہے تو اپنی یادداشت میں واپس جائیں ، اور دعا کرتے وقت اپنی اصل ذہنی حالت کو یاد کریں ، اور آپ کو یقینی طور پر معلوم ہوگا کہ یہاں بیان کردہ نظریہ ایک نظریہ سے کہیں زیادہ ہے۔

وہ وقت آئے گا جب ملک کے اسکول اور تعلیمی ادارے "نماز کا سائنس" سکھائیں گے۔ اس کے علاوہ، پھر نماز ہو سکتی ہے، اور ایک سائنس تک محدود ہو جائے گی. جب وہ وقت آئے گا ، (جیسے ہی انسان اس کے لئے تیار ہوگا ، اور اس کا مطالبہ کرے گا) کوئی بھی خوف کی حالت میں عالمگیر ذہن کے پاس نہیں پہنچے گا ، اس کی بہت اچھی وجہ یہ ہے کہ خوف جیسا کوئی جذبہ نہیں ہوگا۔ جہالت، توہم پرستی اور جھوٹی تعلیم ختم ہو جائے گی، اور انسان لامحدود ذہانت کے بچے کے طور پر اپنی حقیقی حیثیت حاصل کر لے گا. کچھ لوگ پہلے ہی یہ نعمت حاصل کر چکے ہیں۔

اگر آپ کو یقین ہے کہ یہ پیشگوئی بہت دور کی بات ہے تو پس منظر میں نسل انسانی پر ایک نظر ڈالیں۔ سو سال سے بھی کم عرصہ پہلے، لوگ بجلی کو خدا کے غضب کا ثبوت سمجھتے تھے، اور اس سے ڈرتے تھے۔ اب ایمان کی طاقت کی بدولت انسانوں نے بجلی کا استعمال کیا ہے اور اسے صنعت کا پہیہ موڑ دیا ہے۔ سو سال سے بھی کم عرصہ پہلے، انسان سیاروں کے درمیان خلا کو ایک عظیم خلا کے سوا کچھ نہیں سمجھتے تھے۔ اب، ایمان کی اسی طاقت کی بدولت، انسان جانتا ہے کہ یا تو مردہ یا خالی ہونے کے بجائے، سیاروں کے درمیان کی جگہ بہت زیادہ زندہ ہے، کہ یہ ارتعاش کی سب سے اونچی شکل ہے، سوائے سوچ کے ارتعاش کے۔ اس کے علاوہ، مرد جانتے ہیں کہ یہ زندہ، دھڑکتی، متحرک توانائی جو مادے کے ہر ایٹم میں پھیلی ہوئی ہے، اور خلا کے ہر کونے کو بھر دیتی ہے، ہر انسانی دماغ کو ہر دوسرے انسانی دماغ سے جوڑتی ہے.

انسانوں کے پاس یہ یقین کرنے کی کیا وجہ ہے کہ یہی توانائی ہر انسانی دماغ کو لامحدود ذہانت سے نہیں جوڑتی؟

انسان کے محدود دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان کوئی ٹول گیٹ نہیں ہے۔ بات چیت میں صبر، ایمان، استقامت، تفہیم اور بات چیت کرنے کی مخلص خواہش کے علاوہ کچھ بھی خرچ نہیں ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ، نقطہ نظر صرف فرد کے ذریعہ بنایا جا سکتا ہے. ادا شدہ نمازیں یہ ہیں:

ابتر. لامحدود ذہانت پراکسی کے ذریعہ کوئی کاروبار نہیں کرتی ہے۔ آپ یا تو براہ راست جاتے ہیں، یا آپ بات چیت نہیں کرتے ہیں.

آپ نماز کی کتابیں خرید سکتے ہیں اور اپنے قیامت کے دن تک ان کو دہرا سکتے ہیں، بغیر کسی فائدہ کے۔ جن خیالات کو آپ لامحدود ذہانت سے بات چیت کرنا چاہتے ہیں ، انہیں تبدیلی سے گزرنا چاہیئے ، جیسے صرف آپ کے اپنے لاشعوری ذہن کے ذریعہ دیا جاسکتا ہے۔

وہ طریقہ جس کے ذریعہ آپ لامحدود ذہانت کے ساتھ بات چیت کرسکتے ہیں وہ اس سے بہت ملتا جلتا ہے جس کے ذریعہ آواز کے ارتعاش کو ریڈیو کے ذریعہ منتقل کیا جاتا ہے۔ اگر آپ ریڈیو کے کام کرنے کے اصول کو سمجھتے ہیں، تو یقینا، آپ جانتے ہیں کہ آواز کو ایتھر کے ذریعے اس وقت تک منتقل نہیں کیا جا سکتا جب تک کہ اسے "اوپر" نہیں لایا جاتا ہے، یا ارتعاش کی شرح میں تبدیل نہیں کیا جاتا ہے جس کا انسانی کان پتہ نہیں لگا سکتا ہے. ریڈیو بھیجنے والا اسٹیشن انسانی آواز کی آواز اٹھاتا ہے، اور لاکھوں بار ارتعاش کو بڑھا کر اسے "تڑپتا" یا تبدیل کرتا ہے۔ صرف اس طرح ، آواز کے ارتعاش کو ایتھر کے ذریعہ منتقل کیا جاسکتا ہے۔ اس تبدیلی کے رونما ہونے کے بعد ، ایتھر توانائی (جو اصل میں آواز کے ارتعاش کی شکل میں تھا) کو "اٹھاتا ہے" ، اس توانائی کو ریڈیو وصول کرنے والے اسٹیشنوں تک لے جاتا ہے ، اور یہ وصول کرنے والے سیٹ اس توانائی کو اس کی اصل ارتعاش کی شرح پر واپس لے جاتے ہیں تاکہ اسے آواز کے طور پر تسلیم کیا جائے۔

لاشعوری ذہن ثالث ہے، جو کسی کی دعاؤں کو ان اصطلاحات میں ترجمہ کرتا ہے جن

کو لامحدود ذہانت پہچان سکتی ہے، پیغام پیش کر سکتی ہے، اور دعا کے مقصد کو حاصل کرنے کے لئے ایک مخصوص منصوبہ یا خیال کی شکل میں جواب واپس لاتی ہے. اس اصول کو سمجھیں، اور آپ جان جائیں گے کہ صرف دعا کی کتاب سے پڑھے گئے الفاظ انسان کے ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان مواصلات کے ادارے کے طور پر کام کیوں نہیں کر سکتے ہیں، اور کبھی بھی کام نہیں کریں گے.

اس سے پہلے کہ آپ کی دعا لامحدود ذہانت تک پہنچ جائے (صرف مصنف کے نظریے کا ایک بیان) ، یہ شاید اس کے اصل فکری ارتعاش سے روحانی ارتعاش کے لحاظ سے تبدیل ہوجاتا ہے۔ ایمان واحد معلوم ادارہ ہے جو آپ کے خیالات کو روحانی نوعیت دے گا۔ ایمان اور خوف غریب بستر وں کو دوست بناتے ہیں۔ *جہاں ایک پایا جاتا ہے، وہاں دوسرا وجود نہیں رکھ سکتا.*

باب 13 دماغ

سوچنے کے لئے ایک نشریاتی اور وصول کرنے والا اسٹیشن

دولت کی طرف بارہواں قدم

بیس سال قبل مصنف نے مرحوم ڈاکٹر الیگزینڈر گراہم بیل اور ڈاکٹر ایلمر آر گیٹس کے ساتھ مل کر کام کرتے ہوئے مشاہدہ کیا تھا کہ ہر انسانی دماغ سوچ کے ارتعاش کے لئے ایک نشریاتی اور وصول کرنے والا اسٹیشن ہے۔

ایتھر کے ذریعے، ریڈیو براڈکاسٹنگ کے اصول کی طرح، ہر انسانی دماغ سوچ کے ارتعاش کو اٹھانے کی صلاحیت رکھتا ہے جو دوسرے دماغوں کے ذریعہ جاری کیا جا رہا ہے.

پچھلے پیراگراف کے بیان کے سلسلے میں، تخلیقی تخیل کی وضاحت کا موازنہ کریں، اور اس پر غور کریں، جیسا کہ تخیل کے باب میں بیان کیا گیا ہے۔ تخلیقی تخیل دماغ کا "وصول کرنے والا سیٹ" ہے، جو دوسروں کے دماغ کے ذریعہ جاری کردہ خیالات کو وصول کرتا ہے۔ یہ کسی کے شعور، یا استدلال کرنے والے ذہن، اور ان چار ذرائع کے درمیان مواصلات کی ایجنسی ہے جن سے کوئی سوچ کے محرکات حاصل کرسکتا ہے.

جب متحرک ہوتا ہے، یا ارتعاش کی اعلی شرح تک "قدم بڑھاتا ہے"، تو ذہن سوچ

کے ارتعاش کو زیادہ قبول کرتا ہے جو بیرونی ذرائع سے ایتھر کے ذریعے اس تک پہنچتا ہے. یہ "قدم بڑھانے" کا عمل مثبت جذبات، یا منفی جذبات کے ذریعے ہوتا ہے. جذبات کے ذریعے، سوچ کے ارتعاش میں اضافہ ہوسکتا ہے.

انتہائی زیادہ شرح کے ارتعاش وہ واحد ارتعاش ہیں جو ایتھر کے ذریعہ ایک دماغ سے دوسرے دماغ تک اٹھائے اور لے جاتے ہیں۔ خیال وہ توانائی ہے جو ارتعاش کی انتہائی بلند شرح پر سفر کرتی ہے۔ سوچ، جسے کسی بھی بڑے جذبات کی طرف سے تبدیل یا "قدم" دیا گیا ہے، عام سوچ کے مقابلے میں بہت زیادہ شرح سے کانپتا ہے، اور یہ اس قسم کی سوچ ہے جو انسانی دماغ کی نشریاتی مشینری کے ذریعے ایک دماغ سے دوسرے دماغ میں منتقل ہوتی ہے.

جہاں تک شدت اور محرک قوت کا تعلق ہے تو جنسی جذبات انسانی جذبات کی فہرست میں سرفہرست ہیں۔ وہ دماغ جو رہا ہے

سیکس کے جذبات سے متاثر ہو کر، اس سے کہیں زیادہ تیز رفتار ی سے کانپتا ہے جب یہ جذبات غیر حاضر یا غیر حاضر ہوتے ہیں۔

جنسی منتقلی کا نتیجہ خیالات کے ارتعاش کی شرح میں اس حد تک اضافہ ہے کہ تخلیقی تخیل ان خیالات کو انتہائی قبول کرنے لگتا ہے ، جو وہ ایتھر سے اٹھاتا ہے۔ دوسری طرف، جب دماغ تیزی سے کانپ رہا ہوتا ہے، تو یہ نہ صرف ایتھر کے ذریعے دوسرے دماغوں کے ذریعہ جاری کردہ خیالات اور خیالات کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے، بلکہ یہ اپنے خیالات کو دیتا ہے کہ "احساس" جو ان خیالات سے پہلے ضروری ہے اسے اس کے لاشعوری ذہن کے ذریعہ اٹھایا جائے گا اور اس پر عمل کیا جائے گا.

اس طرح ،آپ دیکھیں گے کہ براڈکاسٹنگ کا اصول وہ عنصر ہے جس کے ذریعہ آپ احساس ، یا جذبات کو اپنے خیالات کے ساتھ ملاتے ہیں اور انہیں اپنے لاشعوری ذہن میں منتقل کرتے ہیں۔

لاشعوری ذہن دماغ کا "بھیجنے والا اسٹیشن" ہے، جس کے ذریعے سوچ کے ارتعاش نشر کیے جاتے ہیں۔ تخلیقی تخیل "وصول کرنے والا سیٹ" ہے، جس کے ذریعے خیالات کے ارتعاش کو ایتھر سے اٹھایا جاتا ہے۔

لاشعوری ذہن کے اہم عوامل اور تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ساتھ ، جو آپ کی ذہنی نشریاتی مشینری کے بھیجنے اور وصول کرنے کے سیٹ تشکیل دیتے ہیں ، اب آٹو تجویز کے اصول پر غور کریں ، جو وہ ذریعہ ہے جس کے ذریعہ آپ اپنے "براڈکاسٹنگ" اسٹیشن کو

عملی جامہ پہنا سکتے ہیں۔

آٹو تجویز کے باب میں بیان کردہ ہدایات کے ذریعے ،آپ کو یقینی طور پر اس طریقہ کار سے آگاہ کیا گیا تھا جس کے ذریعہ ڈیزائر کو اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کیا جاسکتا ہے۔

آپ کے دماغی "براڈکاسٹنگ" اسٹیشن کا آپریشن نسبتاً آسان طریقہ کار ہے۔ جب آپ اپنے براڈکاسٹنگ اسٹیشن کو استعمال کرنا چاہتے ہیں تو آپ کے پاس ذہن میں رکھنے اور لاگو کرنے کے لئے صرف تین اصول ہیں - لاشعوری ذہن ، تخلیقی تخیل ، اور آٹو تجویز۔ وہ محرکات جن کے ذریعے آپ ان تین اصولوں کو عملی جامہ پہناتے ہیں ان کو بیان کیا گیا ہے - طریقہ کار خواہش سے شروع ہوتا ہے۔

سب سے بڑی طاقتیں "ناقابل فہم" ہیں

ڈپریشن نے دنیا کو ان قوتوں کے بارے میں تفہیم کی انتہائی سرحدی لائن پر لا کھڑا کیا جو ناقابل فہم اور پوشیدہ ہیں۔ گزرنے والی عمروں کے دوران، انسان نے اپنے جسمانی حواس پر بہت زیادہ انحصار کیا ہے، اور

اس نے اپنے علم کو مادی چیزوں تک محدود کر دیا ہے، جنہیں وہ دیکھ سکتا ہے، چھو سکتا ہے، وزن کر سکتا ہے، اور پیمائش کر سکتا ہے۔

اب ہم ہر عمر کے سب سے حیرت انگیز دور میں داخل ہو رہے ہیں - ایک ایسا دور جو ہمیں ہمارے بارے میں دنیا کی ناقابل فہم قوتوں کے بارے میں کچھ سکھائے گا۔ جب ہم اس دور سے گزریں گے تو شاید ہم سیکھیں گے کہ جب ہم آئینے میں دیکھتے ہیں تو "دوسرا نفس" اس جسمانی نفس سے زیادہ طاقتور ہوتا ہے جو ہم دیکھتے ہیں۔

بعض اوقات انسان غیر مرئی چیزوں کے بارے میں ہلکے پھلکے انداز میں بات کرتے ہیں، وہ چیزیں جنہیں وہ اپنے پانچ حواس میں سے کسی ایک کے ذریعے محسوس نہیں کر سکتے، اور جب ہم انہیں سنتے ہیں، تو یہ ہمیں یاد دلاتا ہے کہ *ہم سب ان قوتوں کے زیر کنٹرول ہیں جو پوشیدہ اور غیر مرئی ہیں۔*

پوری انسانیت کے پاس سمندروں کی گرتی ہوئی لہروں میں لپٹی ہوئی غیر مرئی قوت کا مقابلہ کرنے کی طاقت نہیں ہے اور نہ ہی اسے کنٹرول کرنے کی طاقت ہے۔ انسان میں کشش ثقل کی غیر معمولی قوت کو سمجھنے کی صلاحیت نہیں ہے، جو اس چھوٹی سی زمین کو درمیانی ہوا میں معطل رکھتی ہے، اور انسان کو اس سے گرنے سے روکتی ہے، اس قوت کو کنٹرول کرنے کی طاقت بہت کم ہے۔ انسان مکمل طور پر اس غیر مرئی قوت کے تابع ہے جو گرج چمک کے طوفان کے ساتھ آتی ہے، اور وہ بجلی کی غیر مرئی طاقت کی موجودگی میں اتنا ہی بے بس ہے - بلکہ، وہ یہ بھی نہیں جانتا کہ بجلی کیا ہے، کہاں

سے آتی ہے، یا اس کا مقصد کیا ہے!

اور نہ ہی یہ کسی بھی طرح سے غیب اور غیر مرئی چیزوں کے سلسلے میں انسان کی جہالت کا خاتمہ ہے۔ وہ زمین کی مٹی میں لپٹی ہوئی غیر مرئی قوت (اور ذہانت) کو نہیں سمجھتا۔ وہ قوت جو اسے کھانے پینے کا ہر ٹکڑا فراہم کرتی ہے، ہر کپڑا پہنتی ہے، ہر ڈالر جو وہ اپنی جیبوں میں رکھتا ہے۔

دماغ کی ڈرامائی کہانی

آخر میں، لیکن کم از کم نہیں، انسان، اپنی تمام تر فخریہ ثقافت اور تعلیم کے ساتھ، سوچ کی غیر معمولی طاقت (تمام غیر منقولہ چیزوں میں سے سب سے بڑی) کے بارے میں بہت کم یا کچھ بھی نہیں سمجھتا ہے. وہ مادی دماغ اور اس کی پیچیدہ مشینری کے وسیع نیٹ ورک کے بارے میں بہت کم جانتا ہے جس کے ذریعے سوچ کی طاقت کو اس کے مادی مساوی میں ترجمہ کیا جاتا ہے ، لیکن اب وہ ایک ایسے دور میں داخل ہو رہا ہے جو اس موضوع پر روشن خیالی پیدا کرے گا۔ پہلے ہی سائنس کے ماہرین نے دماغ نامی اس حیرت انگیز چیز کے مطالعے کی طرف اپنی توجہ مبذول کرنا شروع کر دی ہے، اور، جب وہ ابھی اپنی تعلیم کے کنڈرگارٹن مرحلے میں ہیں، تو انھوں نے یہ جاننے کے لئے کافی علم حاصل کیا ہے کہ انسانی دماغ کا مرکزی سوئچ بورڈ، دماغ کے خلیات کو ایک دوسرے سے جوڑنے والی لائنوں کی تعداد، اعداد و شمار ایک کے برابر ہے ، اس کے بعد پندرہ ملین سائفر

ہیں۔

یونیورسٹی آف شکاگو سے تعلق رکھنے والے ڈاکٹر سی جوڈسن ہیرک کا کہنا ہے کہ 'یہ اعداد و شمار اتنے حیرت انگیز ہیں کہ لاکھوں نوری سال پر محیط فلکیاتی اعداد و شمار اس کے مقابلے میں غیر اہم ہو جاتے ہیں۔

اس بات کا تعین کیا گیا ہے کہ انسانی دماغی کورٹیکس میں 10,000,000,000,000 سے 14,000,000 تک اعصابی خلیات موجود ہیں، اور ہم جانتے ہیں کہ یہ مخصوص نمونوں میں ترتیب دیئے گئے ہیں. یہ انتظامات بے ترتیب نہیں ہیں۔ وہ منظم ہیں.

الیکٹرو فزیولوجی کے حال ہی میں تیار کردہ طریقوں سے بہت واضح طور پر واقع خلیوں، یا مائکرو الیکٹروڈز کے ساتھ ریشوں سے ایکشن کرنٹ نکالے جاتے ہیں، انہیں ریڈیو ٹیوبوں کے ساتھ بڑھایا جاتا ہے، اور ممکنہ فرق کو ایک وولٹ کے ایک ملین ویں حصے تک ریکارڈ کیا جاتا ہے۔

یہ ناقابل فہم ہے کہ پیچیدہ مشینری کا ایسا نیٹ ورک جسمانی جسم کی نشوونما اور دیکھ بھال سے متعلق جسمانی افعال کو انجام دینے کے واحد مقصد کے لئے وجود میں ہونا چاہئے۔ کیا اس بات کا امکان نہیں ہے کہ وہی نظام، جو دماغ کے اربوں خلیوں کو ایک دوسرے کے ساتھ بات چیت کے لئے ذرائع فراہم کرتا ہے، دوسری غیر مرئی قوتوں کے ساتھ مواصلات کا ذریعہ بھی فراہم کرتا ہے؟

اس کتاب کے لکھے جانے کے بعد اس مسودہ کے ناشر کے پاس جانے سے قبل نیویارک ٹائمز میں ایک اداریہ شائع ہوا جس میں بتایا گیا کہ کم از کم ایک عظیم یونیورسٹی اور

ذہنی مظاہر کے میدان میں ایک ذہین محقق ایک منظم تحقیق کر رہے ہیں جس کے ذریعے ایسے نتائج اخذ کیے جا چکے ہیں جو اس اور لگلے باب میں بیان کیے گئے بہت سے واقعات کے متوازی ہیں۔ اداریہ میں ڈیوک یونیورسٹی میں ڈاکٹر رائن اور ان کے ساتھیوں کے کام کا مختصر تجزیہ کیا گیا ہے، جیسے: "ٹیلی پیتھی کیا ہے؟

"ایک ماہ قبل ہم نے اس صفحے پر ڈیوک یونیورسٹی میں پروفیسر رائن اور ان کے ساتھیوں کی جانب سے 'ٹیلی پیتھی' اور 'کلیروینس' کی موجودگی کا تعین کرنے کے لیے ایک لاکھ سے زائد ٹیسٹوں سے حاصل کیے گئے کچھ قابل ذکر نتائج کا حوالہ دیا تھا۔ ان نتائج کا خلاصہ ہارپرز میگزین کے پہلے دو مضامین میں کیا گیا تھا۔ دوسرے مضمون میں جو اب منظر عام پر آ چکا ہے، مصنف ای ایچ رائٹ نے اس بات کا خلاصہ پیش کرنے کی کوشش کی ہے کہ جو کچھ سیکھا گیا ہے، یا جس کا اندازہ لگانا مناسب لگتا ہے، ادراک کے ان 'ماورائے حسی' طریقوں کی صحیح نوعیت کے بارے میں۔

"رائن کے تجربات کے نتیجے میں اب کچھ سائنس دانوں کو ٹیلی پیتھی اور کلیرویئنس کا حقیقی وجود بہت زیادہ امکان ہے. مختلف ماہرین سے کہا گیا کہ وہ ایک خصوصی پیک میں زیادہ سے زیادہ کارڈز کے نام رکھیں اور انہیں دیکھے بغیر اور ان تک دیگر حسی رسائی کے بغیر۔ تحقیق میں ایسے مرد و خواتین کی ایک بڑی تعداد دریافت کی گئی جو باقاعدگی سے بہت سے کارڈز کے نام درست طریقے سے بتا سکتے تھے کہ 'ان میں سے دس لاکھ میں سے ایک بھی موقع قسمت یا حادثاتی طور پر اپنے کارنامے انجام دینے کا موقع نہیں تھا۔'

"لیکن انہوں نے یہ کیسے کیا؟ یہ طاقتیں، یہ فرض کرتے ہوئے کہ وہ موجود ہیں،

حسی نہیں لگتی ہیں۔ ان کے لئے کوئی معلوم عضو نہیں ہے. تجربات

انھوں نے کئی سو میل کے فاصلے پر بھی اتنا ہی کام کیا جتنا انھوں نے ایک ہی کمرے میں کیا تھا۔ مسٹر رائٹ کی رائے میں یہ حقائق تابکاری کے کسی بھی جسمانی نظریے کے ذریعے ٹیلی پیتھی یا کلیرویئنس کی وضاحت کرنے کی کوشش کو بھی ختم کر دیتے ہیں۔ روشن توانائی کی تمام معلوم شکلیں فاصلے کے مربع کے ساتھ الٹا زوال پذیر ہوتی ہیں۔ ٹیلی پیتھی اور کلیرویئنس ایسا نہیں کرتے ہیں۔ لیکن وہ جسمانی وجوہات کے لحاظ سے مختلف ہوتے ہیں جیسا کہ ہماری دیگر ذہنی طاقتیں کرتی ہیں۔ عام رائے کے برعکس، جب مریض سو رہا ہوتا ہے یا آدھا سوتا ہے تو ان میں بہتری نہیں آتی ہے، بلکہ اس کے برعکس، جب وہ سب سے زیادہ بیدار اور ہوشیار ہوتا ہے. رائن نے دریافت کیا کہ ایک نشہ آور دوا ہمیشہ پرسیپینٹ کے اسکور کو کم کرتی ہے ، جبکہ محرک ہمیشہ اسے زیادہ بھیجتا ہے۔ سب سے قابل اعتماد پرفارمر بظاہر اچھا اسکور نہیں بنا سکتا جب تک کہ وہ اپنی پوری کوشش نہ کرے۔

"ایک نتیجہ جو رائٹ نے کچھ اعتماد کے ساتھ اخذ کیا ہے وہ یہ ہے کہ ٹیلی پیتھی اور کلیرویئنس واقعی ایک ہی تحفہ ہیں۔ یعنی وہ فیکلٹی جو کسی کارڈ کو میز پر 'دیکھتی' ہے وہ بالکل وہی لگتی ہے جو کسی دوسرے ذہن میں رہنے والے کسی خیال کو 'پڑھتی' ہے۔ اس بات پر یقین کرنے کی کئی وجوہات ہیں۔ اب تک، مثال کے طور پر، دونوں تحفے ہر اس شخص میں پائے گئے ہیں جو ان میں سے کسی سے لطف اندوز ہوتا ہے. اب تک ہر ایک میں دونوں تقریبا بالکل یکساں جوش و خروش کے حامل رہے ہیں۔

سکرین، دیواریں، فاصلے، ان میں سے کسی پر بھی کوئی اثر نہیں پڑتا ہے۔ رائٹ اس نتیجے سے آگے بڑھتے ہوئے اس بات کا اظہار کرتے ہیں کہ وہ جو کچھ پیش کرتے ہیں وہ محض اس 'گمان' سے زیادہ کچھ نہیں ہے کہ دوسرے ماورائے حسی تجربات، نبوت کے خواب، تباہی کے پیش خیمے اور اسی طرح کے واقعات بھی اسی فیکلٹی کا حصہ ثابت ہوسکتے ہیں۔ قارئین کو ان میں سے کسی بھی نتیجے کو قبول کرنے کے لئے نہیں کہا جاتا ہے جب تک کہ وہ ضروری نہ سمجھے ، لیکن رائن نے جو ثبوت جمع کیے ہیں وہ متاثر کن رہنا چاہیئے۔

ڈاکٹر رائن کے ان حالات کے حوالے سے کیے گئے اعلان کے پیش نظر جن کے تحت ذہن ادراک کے اضافی حسی طریقوں کا جواب دیتا ہے، اب میں ان کی گواہی میں یہ کہتے ہوئے اضافہ کرنے میں فخر محسوس کرتا ہوں کہ میرے ساتھیوں اور میں نے ان مثالی حالات کو دریافت کیا ہے جن کے تحت دماغ کو متحرک کیا جا سکتا ہے تاکہ اگلے باب میں چھٹی حس کو بیان کیا جا سکے، عملی طریقے سے کام کرنے کے لئے بنایا جا سکتا ہے.

جن شرائط کا میں حوالہ دیتا ہوں وہ میرے اور میرے عملے کے دو ارکان کے درمیان قریبی ورکنگ الائنس پر مشتمل ہیں۔ تجربات اور مشق کے ذریعے، ہم نے دریافت کیا ہے کہ اپنے ذہنوں کو کس طرح متحرک کیا جائے (اگلے باب میں بیان کردہ "غیر مرئی مشیروں" کے سلسلے میں استعمال ہونے والے اصول کو لاگو کرکے) تاکہ ہم اپنے تینوں ذہنوں کو ایک میں ملانے کے عمل کے ذریعے، اپنے گاہکوں کی طرف سے پیش کردہ مختلف قسم کے ذاتی مسائل کا حل تلاش کرسکیں۔

طریقہ کار بہت آسان ہے. ہم کانفرنس کی میز پر بیٹھتے ہیں، ہمارے زیر غور مسئلے

کی نوعیت کو واضح طور پر بیان کرتے ہیں، پھر شروع کرتے ہیں

اس پر تبادلہ خیال. ہر کوئی جو بھی خیالات پیدا ہوسکتا ہے اس میں حصہ ڈالتا ہے۔ دماغی محرک کے اس طریقہ کار کے بارے میں عجیب بات یہ ہے کہ یہ ہر شریک کو علم کے نامعلوم ذرائع کے ساتھ مواصلات میں یقینی طور پر اس کے اپنے تجربے سے باہر رکھتا ہے۔

اگر آپ ماسٹر مائنڈ کے باب میں بیان کردہ اصول کو سمجھتے ہیں تو، آپ یقینی طور پر یہاں گول میز طریقہ کار کو ماسٹر مائنڈ کے عملی اطلاق کے طور پر بیان کرتے ہیں۔

ذہن کی ترغیب کا یہ طریقہ، تین افراد کے درمیان مخصوص موضوعات پر ہم آہنگ بحث کے ذریعے، ماسٹر مائنڈ کے سب سے آسان اور سب سے زیادہ عملی استعمال کی وضاحت کرتا ہے.

اسی طرح کے منصوبے کو اپنانے اور اس پر عمل کرنے سے اس فلسفے کا کوئی بھی طالب علم تعارف میں مختصر طور پر بیان کردہ مشہور کارنیگی فارمولے کے قبضے میں آسکتا ہے۔ اگر اس وقت آپ کے لئے اس کا کوئی مطلب نہیں ہے تو، اس صفحے کو نشان زد کریں اور آخری باب مکمل کرنے کے بعد اسے دوبارہ پڑھیں۔

"ڈپریشن" بھیس میں ایک نعمت تھی۔

اس نے پوری دنیا کو ایک نئے نقطہ آغاز تک محدود کردیا جو

ہر ایک کو ایک نیا موقع فراہم کرتا ہے۔

باب 14 چھٹی حس

حکمت کے مندر کا دروازہ

دولت کی طرف تیرہواں قدم

"تیرہویں" اصول کو چھٹی حس کے نام سے جانا جاتا ہے ، جس کے ذریعہ لامحدود ذہانت رضاکارانہ طور پر ، فرد کی طرف سے کسی کوشش یا مطالبات کے بغیر ، بات چیت کرسکتی ہے اور کرے گی۔

یہ اصول فلسفے کی چوٹی ہے۔ اس کو صرف دوسرے بارہ اصولوں میں مہارت حاصل کرکے ہی ضم ، سمجھا اور لاگو کیا جاسکتا ہے۔

چھٹی حس لاشعوری ذہن کا وہ حصہ ہے جسے تخلیقی تخیل کہا جاتا ہے۔ اسے "وصول کرنے والا سیٹ" بھی کہا جاتا ہے جس کے ذریعے خیالات ، منصوبے اور خیالات ذہن میں چمکتے ہیں۔ "فلیش" کو بعض اوقات "ہنچ" یا "الہام" کہا جاتا ہے۔

چھٹی حس وضاحت کی خلاف ورزی کرتی ہے! اسے کسی ایسے شخص کو بیان نہیں کیا جا سکتا جس نے اس فلسفے کے دوسرے اصولوں پر عبور حاصل نہ کیا ہو، کیونکہ ایسے شخص کو کوئی علم نہیں ہے، اور نہ ہی کوئی تجربہ ہے جس کے ساتھ چھٹی حس کا موازنہ

کیا جا سکے۔ چھٹی حس کی تفہیم صرف اندر سے ذہن کی نشوونما کے ذریعے مراقبہ سے آتی ہے۔ چھٹا حس شاید انسان کے محدود دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کا ذریعہ ہے، اور اسی وجہ سے، یہ ذہنی اور روحانی دونوں کا مرکب ہے. خیال کیا جاتا ہے کہ یہ وہ نقطہ ہے جس پر انسان کا ذہن عالمگیر ذہن سے رابطہ کرتا ہے۔

اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں میں مہارت حاصل کرنے کے بعد، آپ ایک ایسے بیان کو سچ کے طور پر قبول کرنے کے لئے تیار ہوں گے جو، بصورت دیگر، آپ کے لئے ناقابل یقین ہوسکتا ہے، یعنی:

چھٹی حس کی مدد سے ، آپ کو ان سے بچنے کے لئے وقت پر آنے والے خطرات سے خبردار کیا جائے گا ، اور انہیں گلے لگانے کے مواقع کے بارے میں بروقت مطلع کیا جائے گا۔

وہاں آپ کی مدد کے لئے آتا ہے، اور آپ کے حکم کو پورا کرنے کے لئے، چھٹی حس کی نشوونما کے ساتھ، ایک "نگہبان فرشتہ" جو ہر وقت آپ کے لئے حکمت کے ہیکل کا دروازہ کھول دے گا.

یہ سچ کا بیان ہے یا نہیں، آپ کبھی نہیں جان پائیں گے، سوائے اس کتاب کے صفحات میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کرنے کے، یا اسی طرح کے طریقہ کار کے کسی طریقہ کار کے۔

مصنف نہ تو "معجزات" پر یقین رکھتا ہے اور نہ ہی اس کا حامی ہے، اس وجہ سے کہ اسے فطرت کے بارے میں اتنا علم ہے کہ وہ یہ سمجھ سکے کہ فطرت کبھی بھی ا پنے قائم کردہ قوانین سے انحراف نہیں کرتی ہے۔ اس کے کچھ قوانین اتنے ناقابل فہم ہیں کہ وہ "معجزے" ظاہر کرتے ہیں۔ چھٹی حس ایک معجزہ ہونے کے قریب آتی ہے جیسا کہ میں نے کبھی تجربہ کیا ہے ، اور ایسا لگتا ہے ، صرف اس لئے کہ میں اس اصول کو چلانے کے طریقہ کار کو نہیں سمجھتا ہوں۔

مصنف اتنا جانتا ہے کہ ایک طاقت، یا پہلی وجہ، یا ایک ذہانت ہے، جو مادے کے ہر ایٹم میں سرایت کرتی ہے، اور انسان کو محسوس ہونے والی توانائی کی ہر اکائی کو گلے لگاتی ہے۔ کہ یہ لامحدود ذہانت ایکورن کو اوک کے درختوں میں تبدیل کرتی ہے، کشش ثقل کے قانون کے جواب میں پہاڑسے نیچے پانی بہنے کا سبب بنتی ہے، رات کو دن کے ساتھ اس کی پیروی کرتی ہے، اور موسم گرما کے ساتھ موسم سرما، ہر ایک ایک دوسرے کے ساتھ اپنی مناسب جگہ اور تعلق برقرار رکھتا ہے. یہ ذہانت، اس فلسفے کے اصولوں کے ذریعے، خواہشات کو ٹھوس یا مادی شکل میں منتقل کرنے میں مدد کرنے کے لئے حوصلہ افزائی کی جا سکتی ہے. مصنف کے پاس یہ علم ہے، کیونکہ اس نے اس کے ساتھ تجربہ

کیا ہے - اور اس کا تجربہ کیا ہے.

قدم بہ قدم، پچھلے ابواب کے ذریعے، آپ کو اس آخری اصول کی طرف لے جایا گیا ہے. اگر آپ نے پچھلے اصولوں میں سے ہر ایک میں مہارت حاصل کی ہے تو، اب آپ یہاں کیے گئے حیرت انگیز دعووں کو بغیر کسی شک کے قبول کرنے کے لئے تیار ہیں۔ اگر آپ نے دوسرے اصولوں پر عبور حاصل نہیں کیا ہے، تو آپ کو یہ طے کرنے سے پہلے ایسا کرنا ہوگا، یقینی طور پر، اس باب میں کیے گئے دعوے حقیقت ہیں یا افسانے ہیں.

جب میں "ہیرو پوجا" کے دور سے گزر رہا تھا تو میں نے خود کو ان لوگوں کی نقل کرنے کی کوشش کرتے ہوئے پایا جن کی میں سب سے زیادہ تعریف کرتا تھا۔ مزید برآں، میں نے دریافت کیا کہ ایمان کا عنصر، جس کے ساتھ میں نے اپنے بتوں کی نقل کرنے کی کوشش کی، نے مجھے کامیابی کے ساتھ ایسا کرنے کی زبردست صلاحیت دی۔

میں نے کبھی بھی ہیرو پوجا کی اس عادت سے مکمل طور پر دستبرداری اختیار نہیں کی، حالانکہ میں نے عام طور پر اس طرح کے لوگوں کو دی جانے والی عمر کو عبور کر لیا ہے۔ میرے تجربے نے مجھے سکھایا ہے کہ واقعی عظیم ہونے کے لئے اگلی بہترین چیز یہ ہے کہ جتنی ممکن ہو احساس اور عمل کے ذریعہ عظیم کی تقلید کی جائے۔

اس سے بہت پہلے کہ میں نے اشاعت کے لیے کوئی لائن لکھی ہو، یا عوامی سطح پر تقریر کرنے کی کوشش کی ہو، میں نے اپنے کردار کو از سر نو تشکیل دینے کی عادت اختیار کر لی، ان نو افراد کی نقل کرنے کی کوشش کی، جن کی زندگیاں اور زندگی اس

میرے لیے سب سے زیادہ متاثر کن تھیں۔ ان نو افراد میں ایمرسن، پین، ایڈیسن، ڈارون، لنکن، بربینک، نپولین، فورڈ اور کارنیگی شامل تھے۔

ہر رات، سالوں کے طویل عرصے کے دوران، میں نے اس گروپ کے ساتھ ایک خیالی کونسل میٹنگ کی، جسے میں نے اپنا "انویسیبل کاؤنسلرز" کہا۔

طریقہ کار یہ تھا. رات کو سونے سے ٹھیک پہلے، میں اپنی آنکھیں بند کر لیتا تھا، اور اپنے تصور میں، مردوں کا یہ گروپ میری کونسل کی میز کے ارد گرد میرے ساتھ بیٹھا ہوا تھا۔ یہاں مجھے نہ صرف ان لوگوں کے درمیان بیٹھنے کا موقع ملا جنہیں میں عظیم سمجھتا تھا، بلکہ میں نے چیئرمین کی حیثیت سے خدمات انجام دے کر گروپ پر غلبہ حاصل کیا۔

رات کی ان ملاقاتوں کے ذریعے اپنے تخیل میں مشغول ہونے کا میرا ایک بہت ہی واضح مقصد تھا۔ میرا مقصد اپنے کردار کی تعمیر نو کرنا تھا تاکہ یہ میرے خیالی مشیروں کے کرداروں کے مجموعے کی نمائندگی کرے۔ جیسا کہ میں نے زندگی کے ابتدائی دنوں میں محسوس کیا تھا کہ مجھے جہالت اور توہم پرستی کے ماحول میں پیدائش کی معذوری پر قابو پانا ہے، میں نے جان بوجھ کر یہاں بیان کردہ طریقہ کار کے ذریعے خود کو رضاکارانہ طور پر دوبارہ جنم لینے کا کام سونپا۔

آٹو تجاویز کے ذریعے کردار کی تعمیر

نفسیات کا ایک مخلص طالب علم ہونے کے ناطے، میں جانتا تھا کہ تمام انسان اپنے غالب خیالات اور خواہشات کی وجہ سے وہی بن گئے ہیں جو وہ ہیں. میں جانتا تھا کہ

ہر گہری خواہش کا اثر یہ ہوتا ہے کہ انسان ظاہری اظہار کی تلاش کرتا ہے جس کے ذریعے اس خواہش کو حقیقت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔ میں جانتا تھا کہ کردار کی تعمیر میں خود مشورہ ایک طاقتور عنصر ہے، اور حقیقت میں، یہ واحد اصول ہے جس کے ذریعہ کردار کی تعمیر کی جاتی ہے.

دماغی آپریشن کے اصولوں کے اس علم کے ساتھ، میں اپنے کردار کی تعمیر نو کے لئے ضروری سازوسامان سے کافی اچھی طرح لیس تھا. کونسل کے ان خیالی اجلاسوں میں میں نے اپنی کابینہ کے ارکان کو اس علم کے لیے بلایا کہ میں ہر ایک اپنا حصہ ڈالنا چاہتا ہوں، ہر رکن سے اپنے آپ کو قابل سماعت الفاظ میں مخاطب کرتا ہوں:

"مسٹر ایمرسن، میں آپ سے فطرت کے بارے میں حیرت انگیز تفہیم حاصل کرنا چاہتا ہوں جس نے آپ کی زندگی کو ممتاز کیا۔ میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ آپ میرے لاشعوری ذہن پر ان خوبیوں کا اثر ڈالیں جو آپ میں پائی جاتی ہیں، جس نے آپ کو فطرت کے قوانین کو سمجھنے اور ان کے مطابق ڈھالنے کے قابل بنایا۔ میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ آپ اس مقصد کے لئے دستیاب علم کے ذرائع تک پہنچنے اور ان تک پہنچنے میں میری مدد کریں۔

"مسٹر بربنک، میری گزارش ہے کہ آپ مجھے وہ علم دیں جس نے آپ کو قدرت کے قوانین میں اس قدر ہم آہنگی پیدا کی کہ آپ نے کیکٹس کو اپنے کانٹے اتار کر کھانے کی خوراک بنا دیا۔ مجھے اس علم تک رسائی عطا فرما جس نے آپ کو گھاس کے دو بلیڈ اگانے کے قابل بنایا جہاں ایک پہلے اگتا تھا،

اور آپ کو پھولوں کی رنگت کو زیادہ شان و شوکت اور ہم آہنگی کے ساتھ ملانے میں مدد کی ، کیونکہ آپ نے اکیلے ، لیلی کو کامیابی سے گل کیا ہے۔

"نپولین، میں آپ سے وہ حیرت انگیز صلاحیت حاصل کرنا چاہتا ہوں جو آپ کے پاس انسانوں کی حوصلہ افزائی کرنے اور انہیں زیادہ سے زیادہ اور زیادہ پرعزم عمل کے جذبے کی طرف راغب کرنے کے لئے تھی۔ اس کے علاوہ پائیدار ایمان کا جذبہ حاصل کرنا، جس نے آپ کو شکست کو فتح میں تبدیل کرنے اور حیرت انگیز رکاوٹوں پر قابو پانے کے قابل بنایا.

شہنشاہ قسمت، موقع کا بادشاہ، تقدیر کا آدمی، میں آپ کو سلام کرتا ہوں!

"مسٹر پین، میں آپ سے سوچنے کی آزادی اور عزم کا اظہار کرنے کی ہمت اور وضاحت حاصل کرنا چاہتا ہوں، جس نے آپ کو بہت ممتاز کیا!

"مسٹر ڈارون، میں آپ سے وہ حیرت انگیز صبر اور علت و اثر کا مطالعہ کرنے کی صلاحیت حاصل کرنا چاہتا ہوں جس کی مثال آپ نے قدرتی سائنس کے میدان میں دی ہے۔

"مسٹر لنکن، میں اپنے کردار میں انصاف کا گہرا احساس، صبر کا انتھک جذبہ، حس مزاح، انسانی تفہیم اور رواداری پیدا کرنا چاہتا ہوں، جو آپ کی امتیازی خصوصیات تھیں۔

"مسٹر کارنیگی، میں پہلے ہی زندگی بھر کے کام کے انتخاب کے لئے آپ کا مقروض

ہوں، جس نے مجھے بہت خوشی اور ذہنی سکون دیا ہے۔ میں منظم کوشش کے اصولوں کی مکمل تفہیم حاصل کرنا چاہتا ہوں ، جسے آپ نے ایک عظیم صنعتی انٹرپرائز کی تعمیر میں بہت مؤثر طریقے سے استعمال کیا۔

"مسٹر فورڈ، آپ ان مردوں میں سب سے زیادہ مددگار رہے ہیں جنہوں نے میرے کام کے لئے ضروری سامان فراہم کیا ہے۔ میں آپ کی استقامت، عزم، شائستگی اور خود اعتمادی کے جذبے کو حاصل کرنا چاہتا ہوں جس نے آپ کو غربت میں مہارت حاصل کرنے، منظم کرنے، متحد کرنے اور انسانی کوششوں کو آسان بنانے کے قابل بنایا ہے، تاکہ میں دوسروں کو آپ کے نقش قدم پر چلنے میں مدد کر سکوں۔

"مسٹر ایڈیسن، میں نے کامیابی اور ناکامی کی وجوہات کے بارے میں اپنی تحقیق کے دوران آپ کو اپنے قریب، اپنے دائیں طرف، ذاتی تعاون کی وجہ سے بٹھایا ہے۔ میں تم سے ایمان کی وہ حیرت انگیز روح حاصل کرنا چاہتا ہوں، جس کے ساتھ تم نے قدرت کے بہت سے رازوں کو بے نقاب کیا ہے، بے لگام محنت کا جذبہ جس کے ساتھ تم نے اکثر شکست سے فتح حاصل کی ہے۔

خیالی کابینہ کے ارکان کو مخاطب کرنے کا میرا طریقہ کردار کی خصوصیات کے مطابق مختلف ہوگا جس میں میں اس وقت حاصل کرنے میں سب سے زیادہ دلچسپی رکھتا تھا۔ میں نے بڑی احتیاط کے ساتھ ان کی زندگی کے ریکارڈ کا مطالعہ کیا۔ اس رات کے عمل کے کچھ مہینوں کے بعد، میں اس دریافت سے حیران رہ گیا کہ یہ خیالی اعداد و شمار بظاہر حقیقی بن گئے ہیں۔

ان نو مردوں میں سے ہر ایک نے انفرادی خصوصیات تیار کیں ، جس نے مجھے حیران کردیا۔ مثال کے طور پر ، لنکن نے ہمیشہ دیر سے آنے ، پھر سنجیدہ پریڈ میں گھومنے کی عادت پیدا کی۔ جب وہ آتا تو بہت آہستہ آہستہ چلتا تھا، اپنے ہاتھوں کو پیچھے تھامے رکھتا تھا، اور کبھی کبھار گزرتے ہوئے رک جاتا تھا، اور ایک لمحے کے لیے اپنا ہاتھ میرے کندھے پر رکھ دیتا تھا۔ وہ ہمیشہ اپنے چہرے پر سنجیدگی کا اظہار کرتے تھے۔ شاذ و نادر ہی میں نے اسے مسکراتے ہوئے دیکھا تھا۔ ایک کمزور قوم کی دیکھ بھال نے اسے قبر بنا دیا۔

یہ دوسروں کے بارے میں سچ نہیں تھا. برینک اور پین اکثر مزاحیہ انداز میں کام کرتے تھے جس سے بعض اوقات کابینہ کے دیگر ارکان حیران رہ جاتے تھے۔ ایک رات پین نے مجھے مشورہ دیا کہ میں "عقل کا دور" کے موضوع پر ایک لیکچر تیار کروں اور اسے ایک گرجا گھر کے منبر سے پیش کروں جس میں میں پہلے شرکت کرتا تھا۔ میز کے آس پاس موجود بہت سے لوگ اس تجویز پر دل کھول کر ہنس پڑے۔ نپولین نہیں! اس نے اپنا منہ کونوں کی طرف کھینچا اور اتنی زور سے کراہ رہا تھا کہ سب نے مڑ کر حیرت سے اس کی طرف دیکھا۔ ان کے نزدیک کلیسیا صرف ریاست کا ایک مہرہ تھا، جس کی اصلاح نہیں کی جانی تھی، بلکہ اسے لوگوں کی طرف سے بڑے پیمانے پر سرگرمیوں کے لیے آسانی سے اکسانے والے کے طور پر استعمال کیا جانا تھا۔

ایک موقع پر برینک کو دیر ہو گئی۔ جب وہ آئے تو وہ جوش و خروش سے پرجوش ہوئے اور وضاحت کی کہ انہیں دیر ہو چکی ہے، کیونکہ وہ ایک تجربہ کر رہے تھے، جس

کے ذریعے انہیں امید تھی کہ وہ کسی بھی قسم کے درخت پر سیب اگا سکیں گے۔ پین نے اسے یاد دلایا کہ یہ ایک سیب تھا جس نے مرد اور عورت کے درمیان تمام پریشانیوں کا آغاز کیا۔ ڈارون نے دل کھول کر ہنستے ہوئے مشورہ دیا کہ پین کو چھوٹے سانپوں پر نظر رکھنی چاہیے، جب وہ سیب جمع کرنے کے لیے جنگل میں گئے تھے، کیونکہ انہیں بڑے سانپوں میں بڑھنے کی عادت تھی۔ ایمرسن نے مشاہدہ کیا، "کوئی سانپ نہیں، کوئی سیب نہیں" اور نپولین نے تبصرہ کیا، "کوئی سیب نہیں، کوئی ریاست نہیں!"

لنکن نے ہر ملاقات کے بعد میز چھوڑنے والے ہمیشہ آخری شخص ہونے کی عادت پیدا کی۔ ایک موقع پر، وہ میز کے آخر میں جھک گیا، اپنے ہاتھوں کو جوڑ کر، اور کئی منٹ تک اسی پوزیشن میں رہا۔ میں نے اسے پریشان کرنے کی کوئی کوشش نہیں کی۔ آخر کار اس نے آہستہ آہستہ اپنا سر اٹھایا، اٹھ کر دروازے کی طرف چلا گیا، پھر پیچھے مڑ کر واپس آیا، اور میرے کندھے پر ہاتھ رکھ کر کہا، "میرے بیٹے، اگر تم زندگی میں اپنے مقصد کو پورا کرنے میں ثابت قدم رہو گے تو تمہیں بہت ہمت کی ضرورت ہوگی۔ لیکن یاد رکھیں، جب مشکلات آپ پر غالب آجاتی ہیں، تو عام لوگوں میں عام فہم ہوتی ہے۔ مشکلات اس کو جنم دیں گی۔

ایک شام ایڈیسن باقی سب سے آگے آ گیا۔ وہ چل کر میرے بائیں طرف بیٹھ گیا، جہاں ایمرسن بیٹھنے کا عادی تھا، اور کہا، "آپ زندگی کے راز کی دریافت کا مشاہدہ کرنے کے لئے مقدر ہیں. جب وقت آئے گا، تو آپ دیکھیں گے کہ زندگی توانائی، یا ہستیوں کے بہت بڑے جھنڈوں پر مشتمل ہے، ہر ایک اتنا ہی ذہین ہے جتنا انسان اپنے آپ کو

سمجھتا ہے. زندگی کے گروپ کی یہ اکائیاں

شہد کی مکھیوں کے چھتے کی طرح ایک ساتھ رہتے ہیں، اور ہم آہنگی کی کمی کی وجہ سے بکھرنے تک ایک ساتھ رہتے ہیں۔

ان اکائیوں میں اختلافات ہیں، جو انسانوں کی طرح ہیں، اور اکثر آپس میں لڑتے رہتے ہیں۔ یہ ملاقاتیں جو آپ منعقد کر رہے ہیں وہ آپ کے لئے بہت مددگار ثابت ہوں گی۔ وہ آپ کی مدد کے لئے زندگی کی کچھ ایسی اکائیاں لائیں گے جنھوں نے آپ کی کابینہ کے ممبروں کی زندگی کے دوران خدمت کی۔ یہ اکائیاں ابدی ہیں۔ وہ کبھی نہیں مرتے! آپ کے اپنے خیالات اور خواہشات مقناطیس کے طور پر کام کرتے ہیں جو زندگی کے عظیم سمندر سے زندگی کی اکائیوں کو راغب کرتا ہے۔ صرف دوستانہ اکائیاں ہی راغب ہوتی ہیں یعنی وہ جو آپ کی خواہشات کی نوعیت سے ہم آہنگ ہوتی ہیں۔

کابینہ کے دیگر ارکان کمرے میں داخل ہونے لگے۔ ایڈیسن اٹھا اور آہستہ آہستہ اپنی نشست پر چلا گیا۔ جب یہ واقعہ پیش آیا تو ایڈیسن ابھی زندہ تھا۔ اس نے مجھے اتنا متاثر کیا کہ میں اس سے ملنے گیا، اور اسے اس تجربے کے بارے میں بتایا. وہ مسکرایا اور کہا، "آپ کا خواب اس سے کہیں زیادہ حقیقت تھا جتنا آپ تصور کر سکتے ہیں۔ انھوں نے اپنے بیان میں مزید کوئی وضاحت شامل نہیں کی۔

یہ ملاقاتیں اتنی حقیقت پسندانہ ہو گئیں کہ میں ان کے نتائج سے خوفزدہ ہو گیا اور کئی مہینوں تک انہیں بند کر دیا۔ یہ تجربات اتنے عجیب و غریب تھے کہ مجھے ڈر تھا کہ اگر میں نے انہیں جاری رکھا تو میں اس حقیقت کو نظر انداز کر دوں گا کہ یہ ملاقاتیں خالصتا

میرے تخیل کے تجربات تھیں۔

مشق بند کرنے کے تقریبا چھ ماہ بعد ایک رات میں بیدار ہوا، یا سوچا کہ میں ہوں، جب میں نے لنکن کو اپنے بستر پر کھڑا دیکھا۔ انھوں نے کہا کہ دنیا کو جلد ہی آپ کی خدمات کی ضرورت ہوگی۔ یہ افراتفری کے دور سے گزرنے والا ہے جس کی وجہ سے مرد اور عورتیں ایمان کھو دیں گے ، اور خوف زدہ ہوجائیں گے۔ اپنے کام کے ساتھ آگے بڑھیں اور اپنے فلسفے کو مکمل کریں۔ یہ آپ کی زندگی کا مشن ہے. اگر آپ کسی بھی وجہ سے اسے نظر انداز کرتے ہیں تو آپ ایک بنیادی حالت میں رہ جائیں گے، اور ان سائیکلوں کو دوبارہ تلاش کرنے پر مجبور ہوں گے جن سے آپ ہزاروں سال گزرے ہیں۔

"میں اگلی صبح یہ بتانے سے قاصر تھا کہ میں نے یہ خواب دیکھا تھا، یا واقعی جاگ رہا تھا، اور مجھے اس کے بعد کبھی پتہ نہیں چلا کہ یہ کون سا تھا، لیکن میں جانتا ہوں کہ یہ خواب، اگر یہ ایک خواب تھا، لگلے دن میرے ذہن میں اتنا روشن تھا کہ میں نے اگلی رات اپنی ملاقاتیں دوبارہ شروع کیں۔

ہماری اگلی میٹنگ میں میری کابینہ کے تمام ارکان ایک ساتھ کمرے میں داخل ہوئے اور کونسل کی میز پر اپنی عادی جگہوں پر کھڑے ہو گئے، جبکہ لنکن نے ایک گلاس اٹھایا اور کہا، "حضرات، چلو ہم اپنے ایک دوست کو ٹوسٹ پلائیں جو واپس آ گیا ہے۔

اس کے بعد، میں نے اپنی کابینہ میں نئے ارکان کو شامل کرنا شروع کیا، اب تک یہ پچاس سے زیادہ پر مشتمل ہے، جن میں مسیح، سینٹ پال، گلیلیو، کوپرنیکس، ارسطو، افلاطون، سقراط، ہومر، والٹیئر، برونو، اسپینوزا، ڈرمونڈ، کانٹ، شوپن ہاور، نیوٹن، کنفیوشس، ایلبرٹ ہبرڈ، برین، انگرسول، ولسن اور ولیم جیمز شامل ہیں۔

یہ پہلا موقع ہے جب میں نے اس کا ذکر کرنے کی ہمت کی ہے۔
اس کے بعد سے میں اس موضوع پر خاموش رہا ہوں، کیونکہ میں جانتا تھا کہ اس طرح کے معاملات کے سلسلے میں اپنے رویے سے، اگر میں نے اپنے غیر معمولی تجربے کو بیان کیا تو مجھے غلط سمجھا جائے گا. اب مجھے اپنے تجربے کو مطبوعہ صفحے تک محدود کرنے کا حوصلہ ملا ہے، کیونکہ اب مجھے "وہ کیا کہتے ہیں" کے بارے میں کم فکر ہے جتنی میں گزرے ہوئے سالوں میں تھا. پختگی کی نعمتوں میں سے ایک یہ ہے کہ بعض اوقات اس سے سچ بولنے کی زیادہ ہمت ملتی ہے، قطع نظر اس کے کہ جو لوگ نہیں سمجھتے، وہ کیا سوچتے ہیں یا کہتے ہیں۔

ایسا نہ ہو کہ مجھے غلط سمجھا جائے، میں یہاں واضح طور پر کہنا چاہتا ہوں کہ میں اب بھی اپنی کابینہ کے اجلاسوں کو خالصتا خیالی سمجھتا ہوں، لیکن میں یہ تجویز دینے کا حق دار محسوس کرتا ہوں کہ اگرچہ میری کابینہ کے ارکان خالصتا خیالی ہو سکتے ہیں، اور جو ملاقاتیں صرف میرے اپنے تصور میں موجود ہیں، انہوں نے مجھے مہم جوئی کی شاندار راہوں پر گامزن کر دیا ہے۔ حقیقی عظمت کی تعریف کو دوبارہ زندہ کیا، تخلیقی کوششوں کی حوصلہ افزائی

کی، اور ایماندارانہ سوچ کے اظہار کی حوصلہ افزائی کی.

دماغ کے خلیوں کی ساخت میں کہیں نہ کہیں ایک ایسا عضو موجود ہے جو سوچ کے ارتعاش حاصل کرتا ہے جسے عام طور پر "ہنچ" کہا جاتا ہے۔ اب تک سائنس یہ دریافت نہیں کرسکی ہے کہ چھٹی حس کا یہ عضو کہاں واقع ہے، لیکن یہ اہم نہیں ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ انسان جسمانی حواس کے علاوہ دیگر ذرائع کے ذریعے درست علم حاصل کرتا ہے۔ اس طرح کا علم، عام طور پر، اس وقت حاصل ہوتا ہے جب ذہن غیر معمولی محرک کے زیر اثر ہوتا ہے. کوئی بھی ہنگامی صورتحال جو جذبات کو ابھارتی ہے ، اور دل کو معمول سے زیادہ تیزی سے دھڑکنے کا سبب بنتی ہے ، اور عام طور پر ، چھٹی حس کو عمل میں لاسکتی ہے۔

جس کسی کو بھی گاڑی چلاتے ہوئے کسی حادثے کا سامنا کرنا پڑا ہو، وہ جانتا ہے کہ ایسے مواقع پر چھٹی حس اکثر کسی کو بچانے کے لیے آتی ہے، اور حادثے سے بچنے میں چند سیکنڈ کے وقفے سے مدد کرتی ہے۔

ان حقائق کا ذکر ابتدائی طور پر ایک بیان میں کیا گیا ہے جو اب میں بیان کروں گا، یعنی یہ کہ "غیر مرئی مشیروں" کے ساتھ اپنی ملاقاتوں کے دوران میں اپنے ذہن کو ان خیالات، خیالات اور علم کے لئے سب سے زیادہ قبول کرتا ہوں جو چھٹی حس کے ذریعے مجھ تک پہنچتے ہیں. میں سچائی سے کہہ سکتا ہوں کہ میں اس طرح کے خیالات، حقائق یا علم کا مکمل کریڈٹ اپنے "غیر مرئی مشیروں" کو دیتا ہوں جیسا کہ مجھے "الہام" کے ذریعے ملا ہے۔

بہت سے مواقع پر، جب میں نے ہنگامی حالات کا سامنا کیا ہے، ان میں سے کچھ اتنے سنگین ہیں کہ میری زندگی خطرے میں پڑ گئی ہے، مجھے اپنے "غیر مرئی مشیروں" کے اثر و رسوخ کے ذریعے معجزانہ طور پر ان مشکلات سے گزرنے میں مدد ملی ہے.

خیالی ہستیوں کے ساتھ کونسل کے اجلاس منعقد کرنے کا میرا اصل مقصد صرف یہ تھا کہ میں خود ساختہ تجویز کے اصول کے ذریعے اپنے لاشعوری ذہن کو متاثر کروں، کچھ خصوصیات کے ساتھ جو میں حاصل کرنا چاہتا تھا۔ حالیہ برسوں میں، میرے تجربات نے ایک بالکل مختلف رجحان اختیار کیا ہے. اب میں ہر مشکل مسئلے کے ساتھ اپنے خیالی مشیروں کے پاس جاتا ہوں جو مجھے اور میرے گاہکوں کو درپیش ہے۔ نتائج اکثر حیرت انگیز ہوتے ہیں ، اگرچہ میں مکمل طور پر کونسل کی اس شکل پر منحصر نہیں ہوں۔

یقیناآپ نے تسلیم کیا ہے کہ یہ باب ایک ایسے موضوع کا احاطہ کرتا ہے جس سے لوگوں کی اکثریت واقف نہیں ہے۔ چھٹی حس ایک ایسا موضوع ہے جو اس شخص کے لئے بہت دلچسپی اور فائدہ مند ہوگا جس کا مقصد وسیع دولت جمع کرنا ہے ، لیکن اس میں ان لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کی ضرورت نہیں ہے جن کی خواہشات زیادہ معتدل ہیں۔

ہنری فورڈ، بلاشبہ چھٹی حس کو سمجھتا ہے اور اس کا عملی استعمال کرتا ہے۔ اس کے وسیع کاروباری اور مالی آپریشنز اس اصول کو سمجھنے اور استعمال کرنے کے لئے ضروری بناتے ہیں. مرحوم تھامس اے ایڈیسن نے ایجادات کی ترقی کے سلسلے میں چھٹی حس کو

سمجھا اور استعمال کیا ، خاص طور پر بنیادی پیٹنٹ سے متعلق ، جس کے سلسلے میں ان
کے پاس کوئی انسانی تجربہ نہیں تھا اور ان کی رہنمائی کرنے کے لئے کوئی جمع شدہ علم
نہیں تھا ، جیسا کہ اس وقت ہوا تھا جب وہ بات کرنے والی مشین ، اور چلتی ہوئی تصویر
ی مشین پر کام کر رہے تھے۔

نپولین، بسمارک، جون آف آرک، مسیح، مہاتما بدھ، کنفیوشس اور محمد جیسے تقریبا تمام
عظیم رہنماؤں نے اس بات کو سمجھا اور شاید چھٹے حس کو تقریبا لگاتار استعمال کیا۔ ان کی
عظمت کا بڑا حصہ اس اصول کے بارے میں ان کے علم پر مشتمل تھا۔

چھٹی حس کوئی ایسی چیز نہیں ہے جسے کوئی اپنی مرضی سے اتار سکتا ہے اور پہن
سکتا ہے۔ اس عظیم طاقت کو استعمال کرنے کی صلاحیت آہستہ آہستہ آتی ہے ، اس
کتاب میں بیان کردہ دیگر اصولوں کے اطلاق کے ذریعہ۔ شاید ہی کوئی شخص چالیس سال
کی عمر سے پہلے چھٹی حس کے قابل عمل علم میں آتا ہے۔ اکثر اوقات علم اس وقت تک
دستیاب نہیں ہوتا جب تک کہ انسان پچاس سال سے زیادہ نہ ہو جائے اور اس کی وجہ یہ
ہے کہ روحانی قوتیں، جن کے ساتھ چھٹی حس کا اتنا گہرا تعلق ہے، پختہ نہیں ہوتیں اور
مراقبہ، خود جانچ اور سنجیدہ غور و فکر کے برسوں کے علاوہ قابل استعمال نہیں ہو پاتیں۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کون ہیں ، یا اس کتاب کو پڑھنے میں آپ کا
مقصد کیا ہوسکتا ہے ، آپ اس میں بیان کردہ اصول کو سمجھے بغیر اس سے فائدہ اٹھا سکتے
ہیں۔

یہ باب. یہ خاص طور پر سچ ہے اگر آپ کا اہم مقصد پیسے یا دیگر مادی چیزوں کو جمع کرنا ہے.

چھٹی حس کے باب کو شامل کیا گیا تھا، کیونکہ یہ کتاب ایک مکمل فلسفے کو پیش کرنے کے مقصد سے تیار کی گئی ہے جس کے ذریعہ افراد زندگی کے بارے میں جو کچھ بھی مانگتے ہیں اسے حاصل کرنے میں خود کی رہنمائی کرسکتے ہیں. تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز خواہش ہے۔ اختتامی نکتہ علم کا وہ برانڈ ہے جو تفہیم کی طرف لے جاتا ہے - خود کو سمجھنا، دوسروں کی تفہیم، فطرت کے قوانین کی تفہیم، خوشی کی پہچان اور تفہیم۔

اس طرح کی تفہیم صرف چھٹی حس کے اصول سے واقفیت اور استعمال کے ذریعے ہی اپنی تکمیل میں آتی ہے ، لہذا اس اصول کو اس فلسفے کے ایک حصے کے طور پر شامل کرنا پڑا ، ان لوگوں کے فائدے کے لئے جو پیسے سے زیادہ کا مطالبہ کرتے ہیں۔

اس باب کو پڑھنے کے بعد، آپ نے مشاہدہ کیا ہوگا کہ اسے پڑھتے وقت، آپ کو ذہنی حوصلہ افزائی کی اعلی سطح پر اٹھایا گیا تھا. روشن! اب سے ایک ماہ بعد دوبارہ اس پر واپس آئیں، اسے ایک بار پھر پڑھیں، اور مشاہدہ کریں کہ آپ کا دماغ حوصلہ افزائی کی ایک اعلی سطح تک پہنچ جائے گا. وقتا فوقتا اس تجربے کو دہرائیں، اس بات کی پرواہ نہ کریں کہ آپ اس وقت کتنا یا کتنا کم سیکھتے ہیں، اور آخر کار آپ خود کو ایک ایسی طاقت کے مالک پائیں گے جو آپ کو حوصلہ شکنی کو دور کرنے، خوف پر قابو پانے، تاخیر پر قابو پانے اور آزادانہ طور پر اپنے تخیل پر توجہ مرکوز کرنے کے قابل بنائے گی. پھر آپ نے اس نامعلوم

"چیز" کے لمس کو محسوس کیا ہوگا جو ہر واقعی عظیم مفکر رہنما، فنکار، موسیقار، مصنف، سیاستدان کی متحرک روح رہی ہے۔ پھر آپ اپنی خواہشات کو ان کے جسمانی یا مالی ہم منصب میں آسانی سے منتقل کرنے کی پوزیشن میں ہوں گے جتنا آپ مخالفت کی پہلی علامت پر لیٹ سکتے ہیں اور چھوڑ سکتے ہیں۔

ایمان بمقابلہ۔ ڈر!

پچھلے ابواب میں بیان کیا گیا ہے کہ خود ساختہ مشورہ، خواہش اور لاشعور کے ذریعے ایمان کو کس طرح فروغ دیا جائے۔ اگلے باب میں خوف کی مہارت کے لئے تفصیلی ہدایات پیش کی گئی ہیں۔

یہاں ان چھ خوفوں کی مکمل تفصیل ملے گی جو تمام تر حوصلہ شکنی، بزدلی، تاخیر، بے حسی، عدم فیصلہ اور عزائم، خود انحصاری، پہل، خود پر قابو اور جوش و خروش کی کمی کا سبب ہیں۔

جب آپ ان چھ دشمنوں کا مطالعہ کرتے ہیں تو اپنے آپ کو احتیاط سے تلاش کریں ، کیونکہ وہ صرف آپ کے لاشعوری ذہن میں موجود ہوسکتے ہیں ، جہاں ان کی موجودگی کا پتہ لگانا مشکل ہوگا۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ جب آپ "خوف کے چھ بھوت" کا تجزیہ کرتے ہیں تو یہ بھی یاد رکھیں کہ وہ بھوتوں کے سوا کچھ نہیں ہیں کیونکہ وہ صرف انسان کے ذہن میں موجود ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ بے قابو تخیل کی تخلیقات نے لوگوں کے اپنے دماغ کو سب سے زیادہ نقصان پہنچایا ہے ، لہذا ، بھوت اتنے ہی خطرناک ہوسکتے ہیں جیسے وہ جسمانی جسموں میں زمین پر رہتے اور چلتے ہیں۔

غربت کے خوف کا بھوت، جس نے 1929 میں لاکھوں لوگوں کے ذہنوں پر قبضہ کر لیا تھا، اتنا حقیقی تھا کہ اس نے اس ملک میں اب تک کی بدترین کاروباری کساد کا سبب بنا۔ اس کے علاوہ، یہ خاص بھوت اب بھی ہم میں سے کچھ کو ہماری عقل سے خوفزدہ کرتا ہے.

باب 15

خوف کے چھ بھوتوں کو کیسے ختم کیا جائے

جب آپ اس اختتامی باب کو پڑھتے
ہیں تو اپنے آپ کی فہرست لیں ، اور
معلوم کریں کہ کتنے "بھوت" آپ
کے راستے میں کھڑے ہیں۔

اس سے پہلے کہ آپ اس فلسفے کے کسی بھی حصے کو کامیاب استعمال میں لا سکیں، آپ کے ذہن کو اسے حاصل کرنے کے لئے تیار ہونا چاہیئے. تیاری مشکل نہیں ہے. اس کا آغاز تین دشمنوں کے مطالعہ، تجزیے اور تفہیم سے ہوتا ہے جن کو آپ کو صاف کرنا ہوگا۔ یہ فیصلہ نہ کرنا، شک اور خوف ہے!

چھٹا حس کبھی بھی کام نہیں کرے گا جب تک کہ یہ تین منفی، یا ان میں سے کوئی بھی آپ کے ذہن میں رہتا ہے. اس ناپاک تینوں کے ارکان قریبی تعلق رکھتے ہیں۔ جہاں ایک پایا جاتا ہے، باقی دو ہاتھ کے قریب ہوتے ہیں.

عدم فیصلہ خوف کا بیج ہے! یہ یاد رکھیں، جب آپ پڑھتے ہیں. عدم فیصلہ شک میں بدل جاتا ہے، دونوں مل جاتے ہیں اور خوف بن جاتے ہیں! "مرکب" کا عمل اکثر سست

ہوتا ہے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ یہ تینوں دشمن اتنے خطرناک ہیں۔ وہ ان کی موجودگی کا مشاہدہ کیے بغیر اگتے اور بڑھتے ہیں۔

اس باب کے بقیہ حصے میں ایک ایسے انجام کی وضاحت کی گئی ہے جسے مجموعی طور پر فلسفے کو عملی طور پر استعمال میں لانے سے پہلے حاصل کرنا ضروری ہے۔ اس میں ایک ایسی حالت کا بھی تجزیہ کیا گیا ہے جس نے حال ہی میں لوگوں کی ایک بڑی تعداد کو غربت کی طرف دھکیل دیا ہے، اور یہ ایک ایسی حقیقت بیان کرتا ہے جسے دولت جمع کرنے والے تمام لوگوں کو سمجھنا چاہئے، چاہے وہ پیسے کے لحاظ سے ماپا جائے یا پیسے سے کہیں زیادہ قیمتی ذہنی حالت. اس باب کا مقصد چھ بنیادی خوفوں کی وجہ اور علاج پر توجہ مبذول کرانا ہے۔ اس سے پہلے کہ ہم کسی دشمن پر غلبہ حاصل کر سکیں، ہمیں اس کا نام، اس کی عادات اور اس کے ٹھکانے کی جگہ جاننا ضروری ہے۔ جب آپ پڑھتے ہیں تو ، اپنے آپ کا احتیاط سے تجزیہ کریں ، اور اس بات کا تعین کریں کہ چھ عام خوفوں میں سے کون سا ، اگر کوئی ہے تو ، آپ سے جڑا ہوا ہے۔

ان لطیف دشمنوں کی عادات سے فریب میں نہ آئیں۔ بعض اوقات وہ لاشعوری ذہن میں چھپ جاتے ہیں ، جہاں انہیں تلاش کرنا مشکل ہوتا ہے ، اور پھر بھی ختم کرنا زیادہ مشکل ہوتا ہے۔

چھ بنیادی خوف

چھ بنیادی خوف ہیں، جن میں سے کسی نہ کسی امتزاج کے ساتھ ہر انسان کسی نہ کسی آواز میں تکلیف اٹھاتا ہے۔ زیادہ تر لوگ خوش قسمت ہوتے ہیں اگر وہ پورے چھ میں مبتلا نہ ہوں۔ ان کی سب سے عام ظاہری شکل کے ترتیب میں نام دیا گیا ہے، وہ ہیں:

غربت کا خوف } سب سے نیچے

تنقید کا خوف } most کسی ایک کا

خراب صحت کا خوف } خدشات

کسی سے محبت کھونے کا خوف

بڑھاپے کا خوف موت

کا خوف

دیگر تمام خدشات معمولی اہمیت کے حامل ہیں، انہیں ان چھ عنوانات کے تحت گروپ کیا جا سکتا ہے۔

دنیا کے لیے ایک لعنت کے طور پر ان خوفوں کا پھیلاؤ چکر میں چلتا ہے۔ تقریبا چھ

سال تک، جب ڈپریشن جاری تھا، ہم غربت کے خوف کے چکر میں پھنسے رہے۔ جنگ عظیم کے دوران ہم موت کے خوف کے چکر میں تھے۔ جنگ کے فورا بعد، ہم خراب صحت کے خوف کے چکر میں تھے، جس کا ثبوت بیماری کی وبا ہے جو پوری دنیا میں پھیل گئی۔

خوف ذہنی حالتوں سے زیادہ کچھ نہیں ہے۔ کسی کی ذہنی حالت کنٹرول اور ہدایت کے تابع ہوتی ہے۔ جیسا کہ ہر کوئی جانتا ہے، طبیب عام آدمی کے مقابلے میں بیماری کے حملے کا کم شکار ہوتے ہیں، اس وجہ سے کہ معالجین بیماری سے نہیں ڈرتے ہیں. ڈاکٹروں کو بغیر کسی خوف یا ہچکچاہٹ کے روزانہ سینکڑوں لوگوں سے جسمانی طور پر رابطہ کرنے کے لئے جانا جاتا ہے، جو چیچک جیسی متعدی بیماریوں میں مبتلا تھے، انفیکشن کا شکار ہوئے بغیر. بیماری کے خلاف ان کی قوت مدافعت، اگر صرف نہیں تو، ان کے خوف کی مکمل کمی پر مشتمل تھی۔

انسان ایسی کوئی چیز تخلیق نہیں کر سکتا جس کا وہ پہلے تصور بھی نہیں کرتا۔ اس بیان کے بعد، ایک اور اور زیادہ اہمیت کا حامل آتا ہے، یعنی، انسان کے خیالات کے جذبات فوری طور پر خود کو اپنے جسمانی مساوی میں تبدیل کرنا شروع کر دیتے ہیں، چاہے وہ خیالات رضاکارانہ ہوں یا غیر رضاکارانہ.

خیالات کے محرکات جو ایتھر کے ذریعے اٹھائے جاتے ہیں، محض اتفاق سے (وہ خیالات جو دوسرے ذہنوں کے ذریعہ جاری کیے گئے ہیں) کسی کی سوچ کا تعین کرسکتے ہیں۔

مالی، کاروباری، پیشہ ورانہ، یا معاشرتی تقدیر یقینی طور پر اسی طرح ہے جیسے سوچ کے محرکات جو انسان ارادے اور ڈیزائن کے ذریعہ پیدا کرتا ہے.

ہم یہاں ایک ایسے شخص کے لئے بڑی اہمیت کی حقیقت پیش کرنے کی بنیاد رکھ رہے ہیں جو یہ نہیں سمجھتا کہ کچھ لوگ "خوش قسمت" کیوں نظر آتے ہیں جبکہ مساوی یا زیادہ صلاحیت، تربیت، تجربہ اور دماغی صلاحیت کے حامل دوسرے لوگ بدقسمتی کے ساتھ سوار ہوتے نظر آتے ہیں۔ اس حقیقت کی وضاحت اس بیان سے کی جا سکتی ہے کہ ہر *انسان اپنے ذہن کو مکمل طور پر کنٹرول کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے*، اور اس کنٹرول کے ساتھ، ظاہر ہے، ہر شخص اپنے دماغ کو دوسرے دماغوں کی طرف سے خارج ہونے والے سوچ کے محرکات کے لئے کھول سکتا ہے، یا دروازوں کو سختی سے بند کر سکتا ہے اور صرف اپنی پسند کے فکری محرکات کو قبول کر سکتا ہے.

قدرت نے انسان کو صرف ایک چیز پر مکمل کنٹرول عطا کیا ہے اور وہ ہے سوچ۔ یہ حقیقت، اس اضافی حقیقت کے ساتھ مل کر کہ انسان جو کچھ تخلیق کرتا ہے، وہ ایک سوچ کی شکل میں شروع ہوتا ہے، انسان کو اس اصول کے بہت قریب لے جاتا ہے جس کے ذریعہ خوف پر عبور حاصل کیا جاسکتا ہے۔

اگر یہ سچ ہے کہ تمام سوچوں میں کپڑے پہننے کا رجحان ہوتا ہے

خود اس کے جسمانی مساوی میں (اور یہ سچ ہے، شک کی کسی معقول گنجائش سے بالاتر ہے) یہ بھی اتنا ہی سچ ہے کہ خوف اور غربت کے فکری محرکات کو ہمت اور مالی فوائد کے

لحاظ سے ترجمہ نہیں کیا جاسکتا ہے۔

1929 کے وال اسٹریٹ حادثے کے بعد امریکہ کے لوگوں نے غربت کے بارے میں سوچنا شروع کیا۔ آہستہ آہستہ ، لیکن یقینی طور پر اس اجتماعی سوچ کو اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل کردیا گیا تھا ، جسے "ڈپریشن" کے نام سے جانا جاتا تھا۔ یہ ہونا تھا، یہ فطرت کے قوانین کے مطابق ہے.

غربت کا خوف

غربت اور دولت کے درمیان کوئی سمجھوتہ نہیں ہو سکتا! غربت اور دولت کی طرف لے جانے والی دو سڑکیں مخالف سمتوں میں سفر کرتی ہیں۔ اگر آپ دولت چاہتے ہیں، تو آپ کو کسی بھی ایسی صورتحال کو قبول کرنے سے انکار کرنا ہوگا جو غربت کی طرف لے جاتا ہے. (یہاں "دولت" کا لفظ اپنے وسیع تر معنوں میں استعمال ہوتا ہے، جس کا مطلب مالی، روحانی، ذہنی اور مادی جاگیریں ہیں)۔ دولت کی طرف لے جانے والے راستے کا نقطہ آغاز خواہش ہے۔ باب اول میں، آپ کو ڈیزائر کے مناسب استعمال کے لئے مکمل ہدایات موصول ہوئیں. اس باب میں، خوف کے بارے میں، آپ کو اپنے دماغ کو خواہش کا عملی استعمال کرنے کے لئے تیار کرنے کے لئے مکمل ہدایات ہیں.

یہاں، پھر، اپنے آپ کو ایک چیلنج دینے کی جگہ ہے جو یقینی طور پر اس بات کا تعین کرے گی کہ آپ نے اس فلسفے کا کتنا حصہ جذب کیا ہے. یہ وہ نقطہ ہے جس پر آپ نبی بن سکتے ہیں اور درست طور پر پیش گوئی کر سکتے ہیں کہ مستقبل آپ کے لئے

کیا ہے۔ اگر، اس باب کو پڑھنے کے بعد، آپ غربت کو قبول کرنے کے لئے تیار ہیں، تو آپ

غربت حاصل کرنے کے لئے بھی آپ کا ذہن بنا سکتے ہیں. یہ ایک ایسا فیصلہ ہے جس سے آپ بچ نہیں سکتے۔

اگر آپ دولت کا مطالبہ کرتے ہیں تو ، اس بات کا تعین کریں کہ آپ کو مطمئن کرنے کے لئے کس شکل میں ، اور کتنی رقم کی ضرورت ہوگی۔ آپ اس راستے کو جانتے ہیں جو دولت کی طرف لے جاتا ہے۔ آپ کو ایک روڈ میپ دیا گیا ہے جس پر عمل کیا جائے تو آپ اس راستے پر چلتے رہیں گے۔ اگر آپ آغاز کرنے میں کوتاہی کرتے ہیں، یا آپ کے آنے سے پہلے رک جاتے ہیں، تو آپ کے علاوہ کوئی اور قصوروار نہیں ہوگا. یہ ذمہ داری آپ کی ہے۔ اگر آپ زندگی کی دولت کا مطالبہ کرنے میں ناکام ہو جاتے ہیں یا انکار کرتے ہیں تو کوئی بھی شخص آپ کو ذمہ داری قبول کرنے سے نہیں بچا سکتا، کیونکہ قبولیت صرف ایک چیز کا مطالبہ کرتی ہے - اتفاق سے ، واحد چیز جس پر آپ قابو پا سکتے ہیں - اور وہ ذہنی حالت ہے۔ ذہنی حالت ایک ایسی چیز ہے جسے کوئی فرض کرتا ہے۔ اسے خریدا نہیں جا سکتا، اسے بنانا ضروری ہے.

غربت کا خوف ایک ذہنی کیفیت ہے، اور کچھ نہیں! لیکن یہ کسی بھی کام میں کامیابی کے امکانات کو ختم کرنے کے لئے کافی ہے، ایک حقیقت جو افسردگی کے دوران دردناک طور پر واضح ہوگئی.

یہ خوف عقل کی فیکلٹی کو مفلوج کر دیتا ہے، تخیل کی فیکلٹی کو تباہ کر دیتا ہے، خود انحصاری کو ختم کر دیتا ہے، جوش و خروش کو کمزور کرتا ہے، پہل کی حوصلہ شکنی کرتا

ہے، مقصد کی غیر یقینی صورتحال کا باعث بنتا ہے، تاخیر کی حوصلہ افزائی کرتا ہے، جوش و خروش کو مٹا دیتا ہے اور خود پر قابو پانا ناممکن بنا دیتا ہے۔ یہ انسان کی شخصیت سے کشش چھین لیتا ہے، درست سوچ کے امکانات کو ختم کر دیتا ہے، کوشش کے ارتکاز کا رخ موڑ دیتا ہے، یہ استقامت پر عبور حاصل کرتا ہے، قوت ارادی کو بے معنی میں بدل دیتا ہے، عزائم کو تباہ کر دیتا ہے، یادداشت کو ختم کر دیتا ہے اور ہر قابل فہم شکل میں ناکامی کو دعوت دیتا ہے۔ یہ محبت کو ختم کرتا ہے اور دل کے باریک جذبات کو قتل کرتا ہے، دوستی کی حوصلہ شکنی کرتا ہے اور سو شکلوں میں تباہی کو دعوت دیتا ہے، بے خوابی، بدحالی اور ناخوشی کا باعث بنتا ہے - اور یہ سب اس واضح حقیقت کے باوجود کہ ہم ایک ایسی دنیا میں رہتے ہیں جس میں دل کی ہر چیز کی بہتات ہے، ہمارے اور ہماری خواہشات کے درمیان کچھ بھی نہیں کھڑا ہے، سوائے ایک خاص مقصد کی کمی کے۔

غربت کا خوف، بلا شبہ، چھ بنیادی خوفوں میں سب سے زیادہ تباہ کن ہے. اسے فہرست کے سرفہرست پر رکھا گیا ہے ، کیونکہ اس میں مہارت حاصل کرنا سب سے مشکل ہے۔ اس خوف کی اصل کے بارے میں سچائی بیان کرنے کے لئے کافی ہمت کی ضرورت ہوتی ہے ، اور اس کے بیان ہونے کے بعد بھی سچائی کو قبول کرنے کے لئے زیادہ ہمت کی ضرورت ہوتی ہے۔ غربت کا خوف انسان کے وراثتی رجحان کی وجہ سے پیدا ہوا کہ وہ اپنے ساتھی انسان کو معاشی طور پر نشانہ بناتا ہے۔ انسان سے کم تر تقریبا تمام جانور جبلت سے متاثر ہوتے ہیں ، لیکن ان کی "سوچنے" کی صلاحیت محدود ہوتی ہے ، لہذا ، وہ جسمانی طور پر ایک دوسرے کا شکار کرتے ہیں۔ انسان اپنے اعلیٰ فہم و فراست کے

ساتھ، سوچنے اور عقل کرنے کی صلاحیت کے ساتھ، اپنے ساتھی کو جسمانی طور پر نہیں کھاتا، اسے مالی طور پر "کھانے" سے زیادہ اطمینان حاصل ہوتا ہے۔ انسان اس قدر بے حس ہے کہ اسے اپنے ساتھی سے بچانے کے لیے ہر قابل فہم قانون پاس کیا گیا ہے۔

دنیا کی تمام عمروں میں سے، جن کے بارے میں ہم کچھ بھی جانتے ہیں، جس عمر میں ہم رہتے ہیں وہ ایک ایسا دور لگتا ہے جو انسان کے پیسے کے پاگل پن کی وجہ سے غیر معمولی ہے۔ ایک آدمی کو زمین کی مٹی سے بھی کم سمجھا جاتا ہے ، جب تک کہ وہ موٹا بینک اکاؤنٹ ظاہر نہ کرسکے۔ لیکن اگر اس کے پاس پیسہ ہے ، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ اس نے اسے کیسے حاصل کیا - تو وہ ایک "بادشاہ" یا "بڑا شاٹ" ہے۔ وہ قانون سے بالاتر ہے، وہ سیاست میں حکمرانی کرتا ہے، وہ کاروبار میں حاوی ہے، اور جب وہ گزرتا ہے تو اس کے بارے میں پوری دنیا احترام میں جھک جاتی ہے۔

کوئی چیز انسان کو اتنی تکلیف اور عاجزی نہیں دیتی جتنی غربت! اس کا پورا مطلب صرف وہی سمجھتے ہیں جنھوں نے غربت کا تجربہ کیا ہے۔

یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ انسان غربت سے ڈرتا ہے۔ وراثت میں ملنے والے تجربات کی ایک لمبی قطار کے ذریعے انسان نے یہ ضرور سیکھا ہے کہ جہاں پیسے اور دنیاوی املاک کے معاملات کا تعلق ہے، وہاں کچھ لوگوں پر بھروسہ نہیں کیا جا سکتا۔ یہ ایک سخت الزام ہے، اس کا سب سے برا حصہ یہ ہے کہ یہ سچ ہے.

زیادہ تر شادیاں ایک یا دونوں کنٹریکٹ کرنے والے فریقوں کے پاس موجود دولت سے متاثر ہوتی ہیں۔ لہذا یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ طلاق کی عدالتیں مصروف ہیں۔

انسان دولت حاصل کرنے کے لئے اتنا پرجوش ہے کہ وہ اسے ہر طرح سے حاصل

کرے گا - اگر ممکن ہو تو قانونی طریقوں کے ذریعے - اگر ضروری ہو یا مناسب طریقوں سے۔
خود کا تجزیہ ان کمزوریوں کو ظاہر کرسکتا ہے جن کو کوئی تسلیم کرنا پسند نہیں کرتا
ہے۔ امتحان کی یہ شکل ان تمام لوگوں کے لئے ضروری ہے جو اوسط درجے اور غربت سے
زیادہ زندگی کا مطالبہ کرتے ہیں۔ یاد رکھیں، جب آپ اپنے آپ کو پوائنٹ بہ پوائنٹ چیک
کرتے ہیں، تو آپ عدالت اور جیوری، استغاثہ کے وکیل اور دفاع کے وکیل دونوں ہیں، اور
یہ کہ آپ مدعی اور مدعا علیہ بھی ہیں، یہ کہ آپ پر مقدمہ چل رہا ہے. حقائق کا پوری
طرح سامنا کریں۔ اپنے آپ سے واضح سوالات پوچھیں اور براہ راست جوابات کا مطالبہ
کریں۔ جب امتحان ختم ہو جائے گا، تو آپ اپنے بارے میں مزید جان یں گے. اگر آپ یہ
محسوس نہیں کرتے کہ آپ اس خود جانچ میں ایک غیر جانبدار جج بن سکتے ہیں تو کسی
ایسے شخص کو جج کے طور پر بلانے کی کوشش کریں جو آپ کو اچھی طرح جانتا ہے جبکہ
آپ اپنے آپ سے جرح کرتے ہیں۔ *تم سچ کے پیچھے ہو. اسے حاصل کریں، اس سے کوئی
فرق نہیں پڑتا کہ یہ آپ کو عارضی طور پر شرمندہ کر سکتا ہے!*

لوگوں کی اکثریت سے اگر پوچھا جائے کہ وہ کس چیز سے سب سے زیادہ ڈرتے ہیں تو
وہ جواب دیں گے، "مجھے کسی چیز کا خوف نہیں ہے۔ یہ جواب غلط ہو گا، کیونکہ بہت کم
لوگوں کو یہ احساس ہوتا ہے کہ وہ کسی نہ کسی طرح کے خوف کے ذریعے روحانی اور جسمانی
طور پر بندھے ہوئے، معذور، کوڑے مارے جاتے ہیں۔ خوف کا جذبہ اس قدر لطیف اور گہرا
ہے کہ انسان اس کے بوجھ تلے دب کر زندگی گزار سکتا ہے اور اس کی موجودگی کو کبھی
تسلیم نہیں کر سکتا۔ صرف ایک جرأت مندانہ تجزیہ ہی اس عالمگیر دشمن کی موجودگی کا

انکشاف کرے گا۔ جب آپ اس طرح کا تجزیہ شروع کرتے ہیں تو ، اپنے کردار میں گہرائی سے تلاش کریں۔ یہاں علامات کی ایک فہرست ہے جس کے لئے آپ کو دیکھنا چاہئے:

غربت کے خوف کی علامات

بے حسی۔ عام طور پر عزائم کی کمی کے ذریعہ ظاہر کیا جاتا ہے۔ غربت کو برداشت کرنے کی آمادگی۔ بغیر کسی احتجاج کے زندگی جو بھی معاوضہ دے سکتی ہے اسے قبول کرنا، ذہنی اور جسمانی سستی۔ پہل، تخیل، جوش و خروش اور خود پر قابو کا فقدان

فیصلہ نہ کرنا۔ دوسروں کو اپنی سوچ کرنے کی اجازت دینے کی عادت. "باڑ پر" رہنا۔

شک. عام طور پر اپنی ناکامیوں کو چھپانے، وضاحت کرنے یا معافی مانگنے کے لئے بنائے گئے بہانوں اور بہانوں کے ذریعے اظہار کیا جاتا ہے، جس کا اظہار بعض اوقات کامیاب ہونے والوں کی حسد کی شکل میں یا ان پر تنقید کرکے کیا جاتا ہے۔

فکر. عام طور پر دوسروں کے ساتھ غلطی تلاش کرنے، اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کرنے کا رجحان، ذاتی ظاہری شکل کو نظر انداز کرنے، بوکھلاہٹ اور ناپسندیدگی سے ظاہر ہوتا ہے۔ الکحل مشروبات کے استعمال میں عدم برداشت، بعض اوقات منشیات کے استعمال کے ذریعے، گھبراہٹ، شائستگی کا فقدان، خود اعتمادی اور خود انحصاری کا فقدان۔

حد سے زیادہ احتیاط۔ ہر صورت حال کے منفی پہلو کو تلاش کرنے کی عادت، کامیابی کے ذرائع پر توجہ مرکوز کرنے کے بجائے ممکنہ ناکامی کے بارے میں سوچنا اور بات کرنا۔ تباہی کے تمام راستوں کو جانتے ہیں ، لیکن ناکامی سے بچنے کے منصوبوں کی تلاش کبھی نہیں کرتے ہیں۔ خیالات اور منصوبوں کو عملی جامہ پہنانے کے لئے "صحیح وقت" کا انتظار کرنا، یہاں تک کہ انتظار ایک مستقل عادت بن جائے۔ ناکام ہونے والوں کو یاد کرنا اور کامیاب ہونے والوں کو بھول جانا۔ ڈونٹ میں سوراخ دیکھ رہے ہیں، لیکن ڈونٹ کو نظر انداز کر رہے ہیں۔ ناامیدی، بدہضمی، ناقص خاتمہ، خود ساختہ نشہ، بدبو اور بد مزاجی کا باعث بنتی ہے۔

تاخیر۔ جو کام پچھلے سال کیا جانا چاہیے تھا اسے کل تک کے لیے ترک کرنے کی عادت۔ کام کرنے کے لئے بہانے اور بہانے بنانے میں کافی وقت خرچ کرنا۔ اس علامت کا حد سے زیادہ احتیاط، شک اور تشویش سے گہرا تعلق ہے۔ جب اس سے بچا جا سکتا ہے تو ذمہ داری قبول کرنے سے انکار. سخت لڑائی لڑنے کے بجائے سمجھوتہ کرنے پر آمادگی۔
مشکلات کو ترقی کی سیڑھیوں کے طور پر استعمال کرنے اور استعمال کرنے کے بجائے ان کے ساتھ سمجھوتہ کرنا۔
خوشحالی، خوشحالی، دولت، اطمینان اور خوشی کا مطالبہ کرنے کے بجائے ایک پیسے کے لئے زندگی کے ساتھ سودے بازی کریں. منصوبہ بندی کریں کہ اگر اور کب کیا کرنا ہے

تمام پلوں کو جلانے کے بجائے ناکامی سے دوچار
پسپائی کو ناممکن بنانا۔ خود اعتمادی کی کمزوری، مقصد کی پختگی، خود پر قابو پانا، پہل، جوش و خروش، عزائم، تذبذب اور ٹھوس استدلال کی صلاحیت کا فقدان۔ دولت مانگنے کے بجائے غربت کی توقع رکھنا۔ دولت کا مطالبہ کرنے اور وصول کرنے والوں کی صحبت حاصل کرنے کے بجائے غربت قبول کرنے والوں کے ساتھ رفاقت کریں۔

پیسے کی باتیں!

کچھ لوگ پوچھیں گے، "آپ نے پیسے کے بارے میں کتاب کیوں لکھی؟ دولت کی پیمائش صرف ڈالر میں ہی کیوں کی جاتی ہے؟" کچھ لوگ اس بات پر یقین کریں گے، اور صحیح بھی، کہ دولت کی دوسری شکلیں بھی ہیں جو پیسے سے زیادہ پسندیدہ ہیں۔ جی ہاں، ایسی دولت ہے جسے ڈالر کے لحاظ سے ناپا نہیں جا سکتا، لیکن ایسے لاکھوں لوگ ہیں جو کہیں گے، "مجھے وہ تمام پیسے دے دو جس کی مجھے ضرورت ہے، اور مجھے وہ سب کچھ مل جائے گا جو میں چاہتا ہوں."

میں نے پیسے کیسے حاصل کرنے کے بارے میں یہ کتاب لکھی اس کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ دنیا حال ہی میں ایک ایسے تجربے سے گزری ہے جس نے لاکھوں مرد و خواتین کو غربت کے خوف سے مفلوج کر دیا ہے۔ اس طرح کا خوف کسی کے ساتھ کیا

کرتا ہے، ویسٹ بروک پیگلر نے نیویارک ورلڈ ٹیلی گرام میں اچھی طرح سے بیان کیا ہے:

"پیسہ صرف کلیم شیل یا دھاتی ڈسک یا کاغذ کے ٹکڑے ہیں، اور دل اور روح کے خزانے ہیں جو پیسہ نہیں خرید سکتا ہے، لیکن زیادہ تر لوگ ٹوٹجانے کی وجہ سے، اسے ذہن میں رکھنے اور اپنے حوصلے کو برقرار رکھنے سے قاصر ہیں. جب کوئی شخص نیچے اور باہر اور سڑک پر ہوتا ہے، کوئی کام حاصل کرنے سے قاصر ہوتا ہے، تو اس کی روح کے ساتھ کچھ ایسا ہوتا ہے جو اس کے کندھوں، اس کی ٹوپی کے سیٹ، اس کی چہل قدمی اور اس کی نگاہوں میں دیکھا جا سکتا ہے. وہ باقاعدگی سے ملازمت کرنے والے لوگوں میں احساس کمتری سے بچ نہیں سکتا، حالانکہ وہ جانتا ہے کہ وہ یقینی طور پر کردار، ذہانت یا صلاحیت میں اس کے برابر نہیں ہیں.

"یہ لوگ ، یہاں تک کہ اس کے دوست بھی - دوسری طرف ، برتری کا احساس محسوس کرتے ہیں اور شاید لاشعوری طور پر ، اسے ایک نقصان سمجھتے ہیں۔ وہ کچھ وقت کے لیے قرض لے سکتا ہے، لیکن اپنے عادی طریقے سے آگے بڑھنے کے لیے کافی نہیں ہے، اور وہ زیادہ دیر تک قرض لینا جاری نہیں رکھ سکتا۔ لیکن اپنے آپ میں قرض لینا، جب انسان صرف زندہ رہنے کے لیے قرض لے رہا ہوتا ہے، ایک مایوس کن تجربہ ہوتا ہے، اور پیسے میں اپنی روحوں کو زندہ کرنے کے لیے کمائی گئی رقم کی طاقت کا فقدان ہوتا ہے۔ یقینا، ان میں سے کوئی بھی بومز یا عادی نیر ڈو ویلز پر لاگو نہیں ہوتا ہے، بلکہ صرف عام عزائم اور عزت نفس کے حامل مردوں پر لاگو ہوتا ہے.

"عورتیں مایوسی چھپاتی ہیں۔

"ایک ہی حالت میں خواتین کو مختلف ہونا چاہیئے. ہم کسی نہ کسی طرح خواتین کے بارے میں بالکل بھی نہیں سوچتے ہیں۔ وہ روٹی کی لائنوں میں نایاب ہیں، وہ شاذ و نادر ہی سڑکوں پر بھیک مانگتے نظر آتے ہیں، اور وہ بھیڑ میں ان سادہ نشانیوں سے پہچانے نہیں جاتے ہیں جو پکڑے گئے مردوں کی شناخت کرتے ہیں۔ ظاہر ہے، میرا مطلب شہر کی گلیوں کی گھومتی ہوئی جھونپڑیوں سے نہیں ہے جو تصدیق شدہ مرد بوموں کی مخالف تعداد ہیں۔ میرا مطلب معقول طور پر نوجوان، مہذب اور ذہین خواتین سے ہے۔ ان میں سے بہت سے ہوں گے، لیکن ان کی مایوسی واضح نہیں ہے. شاید وہ خود کشی کر لیں۔

"جب کوئی آدمی نیچے اور باہر ہوتا ہے تو اس کے ہاتھوں میں سوچنے کا وقت ہوتا ہے۔ وہ میلوں کا سفر کرکے کسی شخص کو کسی نوکری کے بارے میں دیکھ سکتا ہے اور اسے پتہ چل سکتا ہے کہ نوکری بھر گئی ہے یا یہ ان ملازمتوں میں سے ایک ہے جس میں کوئی بنیادی تنخواہ نہیں ہے بلکہ صرف کچھ بیکار کپڑوں کی فروخت پر کمیشن ہے جسے کوئی بھی نہیں خریدے گا، سوائے رحم کے۔ اسے موڑتے ہوئے، وہ خود کو سڑک پر واپس پاتا ہے جس کے پاس جانے کے لئے کوئی جگہ نہیں ہے لیکن کہیں بھی نہیں ہے۔ لہذا وہ چلتا ہے اور چلتا ہے۔ وہ دکانوں کی کھڑکیوں میں ایسی عیش و آرام کی چیزوں کو دیکھتا ہے جو اس کے لیے نہیں ہیں، اور خود کو کمتر محسوس کرتا ہے اور ایسے لوگوں کو راستہ دیتا ہے جو فعال دلچسپی سے دیکھنے کے لیے رک جاتے ہیں۔ وہ ریلوے اسٹیشن میں گھومتا ہے یا اپنی ٹانگوں کو آرام دینے اور تھوڑی سی گرمی کو بھگونے کے لئے خود کو لائبریری میں رکھ

دیتا ہے ، لیکن یہ نوکری کی تلاش میں نہیں ہے ، لہذا وہ دوبارہ چلا جاتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ اسے اس کا علم نہ ہو، لیکن اس کی بے مقصدی اسے دور کر دے گی، بھلے ہی اس کی شخصیت کی لکیریں ہی کیوں نہ ہوں۔ ہو سکتا ہے کہ وہ ان دنوں کے بچے ہوئے کپڑوں میں اچھی طرح سے ملبوس ہوں، جب ان کے پاس مستقل ملازمت تھی، لیکن کپڑے دھوپ کو چھپا نہیں سکتے ہیں۔

"پیسے سے فرق پڑتا ہے.

"وہ ہزاروں دوسرے لوگوں کو دیکھتا ہے، بک کیپر، کلرک یا کیمسٹ یا ویگن ہاتھ، اپنے کام میں مصروف ہیں اور اپنی روح کی گہرائیوں سے ان سے حسد کرتے ہیں۔ ان کی اپنی آزادی ہے، ان کی عزت نفس اور مردانگی ہے، اور وہ اپنے آپ کو اس بات پر قائل نہیں کر سکتے کہ وہ ایک اچھا آدمی بھی ہے، حالانکہ وہ اس پر بحث کرتا ہے اور گھنٹے بہ گھنٹے ایک موافق فیصلے پر پہنچتا ہے۔

"یہ صرف پیسہ ہے جو اس میں یہ فرق پیدا کرتا ہے۔ تھوڑی سی رقم کے ساتھ وہ دوبارہ خود بن جائے گا۔

"کچھ آجر ان لوگوں کا سب سے حیران کن فائدہ اٹھاتے ہیں جو نیچے اور باہر ہیں۔ ایجنسیاں چھوٹے چھوٹے رنگین کارڈ لٹکاتی ہیں جن کے ذریعے پکڑے جانے والے مردوں کو کم اجرت دی جاتی ہے یعنی 12 ڈالر فی ہفتہ اور 15 ڈالر فی ہفتہ۔ ہفتے میں 18 ڈالر

کی نوکری ایک اہم کام ہے، اور جو کوئی بھی ہفتے میں 25 ڈالر پیش کرتا ہے وہ کسی ایجنسی کے سامنے رنگین کارڈ پر نوکری لٹکاتا نہیں ہے۔ میرے پاس ایک مقامی اخبار سے کلرک کا مطالبہ کرنے والا اشتہار ہے۔

اچھا، صاف قلم کار، سینڈوچ کی دکان کے لیے صبح 11 بجے سے دوپہر 2 بجے تک 8 ڈالر ماہانہ کے لیے ٹیلی فون آرڈر لے سکتا ہے- ہفتے میں 8 ڈالر نہیں بلکہ 8 ڈالر ماہانہ- اشتہار میں یہ بھی کہا گیا ہے، 'ریاستی مذہب- کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ کسی ایسے شخص کی سفاکانہ بربریت کی جائے گی جو متاثرہ شخص کے مذہب کے بارے میں پوچھ گچھ کرنے کے لیے 11 سینٹ فی گھنٹہ کے حساب سے ایک اچھے اور صاف قلم کار کا مطالبہ کرتا ہے؟ لیکن یہی وہ چیز ہے جو بے نقاب لوگوں کو پیش کی جاتی ہے-

تنقید کا خوف

انسان اصل میں اس خوف سے کیسے آیا، کوئی بھی یقینی طور پر نہیں بتا سکتا، لیکن ایک بات یقینی ہے کہ اس کے پاس یہ انتہائی ترقی یافتہ شکل میں ہے. کچھ لوگوں کا خیال ہے کہ یہ خوف اس وقت سامنے آیا جب سیاست ایک "پیشہ" بن گئی تھی- دوسروں کا خیال ہے کہ اس کا سراغ اس عمر سے لگایا جا سکتا ہے جب خواتین نے پہلی بار ملبوسات پہننے میں "اسٹائل" کے بارے میں خود کو فکر مند کرنا شروع کیا تھا-

یہ مصنف نہ تو مزاح نگار ہے اور نہ ہی نبی، تنقید کے بنیادی خوف کو انسان کی وراثتی فطرت کے اس حصے سے منسوب کرتا ہے جو اسے نہ صرف اپنے ساتھی کا سامان اور سامان چھیننے پر مجبور کرتا ہے، بلکہ اپنے ساتھی کے کردار پر تنقید کرکے اپنے عمل کا جواز

پیش کرتا ہے۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ چور اس شخص پر تنقید کرے گا جس سے وہ چوری کرتا ہے کہ سیاستدان اپنی خوبیوں اور قابلیتوں کا مظاہرہ کرکے نہیں بلکہ اپنے مخالفین کو بدنام کرنے کی کوشش کرکے عہدہ حاصل کرتے ہیں۔

تنقید کا خوف کئی شکلیں اختیار کر لیتا ہے، جن میں سے زیادہ تر چھوٹی اور معمولی ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر، گنجے سر والے مرد تنقید کے خوف کے علاوہ کسی اور وجہ سے گنجے نہیں ہوتے ہیں۔ ٹوپیوں کی تنگ پٹیوں کی وجہ سے سر گنجا ہو جاتے ہیں جو بالوں کی جڑوں سے گردش کو کاٹ دیتے ہیں۔ مرد ٹوپیاں پہنتے ہیں، اس لیے نہیں کہ انھیں ان کی واقعی ضرورت ہے، بلکہ بنیادی طور پر اس لیے کہ 'ہر کوئی ایسا کر رہا ہے۔ فرد قطار میں آ جاتا ہے اور ایسا ہی کرتا ہے، کہیں ایسا نہ ہو کہ کوئی اور شخص اس پر تنقید کرے۔ خواتین کے سر شاذ و نادر ہی گنجے ہوتے ہیں، یا یہاں تک کہ پتلے بال بھی ہوتے ہیں، کیونکہ وہ ایسی ٹوپیاں پہنتی ہیں جو ان کے سروں کو ڈھیلی طرح سے فٹ کرتی ہیں، ٹوپیوں کا واحد مقصد زینت ہے۔

لیکن، یہ نہیں سمجھا جانا چاہیئے کہ خواتین تنقید کے خوف سے آزاد ہیں. اگر کوئی عورت اس خوف کے حوالے سے مرد سے برتر ہونے کا دعویٰ کرتی ہے تو اسے 1890 ء کی پرانی ٹوپی پہن کر سڑک پر چلنے کے لیے کہے۔

کپڑوں کے ماہر مینوفیکچررز تنقید کے اس بنیادی خوف سے فائدہ اٹھانے میں سست روی کا مظاہرہ نہیں کر رہے ہیں، جس سے پوری انسانیت کو لعنت کی گئی ہے۔ ہر موسم میں ملبوسات پہننے کے بہت سے مضامین میں اسٹائل تبدیل ہوجاتے ہیں۔ اسٹائل کون

قائم کرتا ہے؟

یقینی طور پر کپڑوں کا خریدار نہیں، بلکہ کارخانہ دار. وہ اتنی بار اسٹائل کیوں تبدیل کرتا ہے؟ جواب واضح ہے. وہ اسٹائل تبدیل کرتا ہے تاکہ وہ زیادہ کپڑے فروخت کرسکے۔

اسی وجہ سے آٹوموبائل کے مینوفیکچرز (کچھ نایاب اور بہت سمجھدار مستثنیات کے ساتھ) ہر موسم میں ماڈل کے انداز تبدیل کرتے ہیں. کوئی بھی شخص ایسی گاڑی نہیں چلانا چاہتا جو جدید ترین طرز کی نہ ہو ، حالانکہ پرانا ماڈل اصل میں بہتر گاڑی ہوسکتی ہے۔

ہم اس انداز کو بیان کرتے رہے ہیں جس میں لوگ تنقید کے خوف کے زیر اثر برتاؤ کرتے ہیں جیسا کہ زندگی کی چھوٹی چھوٹی چیزوں پر لاگو ہوتا ہے۔ آیئے اب ہم انسانی رویے کا جائزہ لیتے ہیں جب یہ خوف انسانی تعلقات کے زیادہ اہم واقعات کے سلسلے میں لوگوں کو متاثر کرتا ہے۔ مثال کے طور پر عملی طور پر کوئی بھی شخص جو "ذہنی پختگی" کی عمر تک پہنچ چکا ہے (عام اوسط کے طور پر 35 سے 40 سال کی عمر تک) اور اگر آپ اس کے ذہن کے خفیہ خیالات کو پڑھ سکتے ہیں، تو آپ کو کچھ دہائیوں پہلے زیادہ تر افسانوں میں بہت زیادہ عدم اعتماد ملے گا جو زیادہ تر نظریات اور مفکرین نے پڑھایا تھا.

تاہم، اکثر، آپ کو ایک ایسا شخص نہیں ملے گا جو اس موضوع پر اپنے عقیدے کو کھلے عام بیان کرنے کی ہمت رکھتا ہے. زیادہ تر لوگ، اگر بہت دور تک دباؤ ڈالا جائے تو، یہ تسلیم کرنے کے بجائے جھوٹ بولیں گے کہ وہ مذہب کی اس شکل سے وابستہ کہانیوں پر یقین نہیں کرتے ہیں جس نے سائنسی دریافت اور تعلیم کے دور سے پہلے لوگوں کو غلامی میں رکھا تھا۔

روشن خیالی کے اس دور میں بھی عام آدمی ان افسانوں پر اپنے عقیدے سے انکار کرنے سے کیوں کتراتا ہے جو چند دہائیاں پہلے زیادہ تر مذاہب کی بنیاد تھے؟ اس کا جواب

یہ ہے کہ تنقید کے خوف کی وجہ سے۔ بھوتوں پر عدم اعتماد کا اظہار کرنے کی جرات کرنے پر مردوں اور عورتوں کو داؤ پر لگا دیا گیا ہے۔ یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ ہمیں ایک ایسا شعور وراثت میں ملا ہے جو ہمیں تنقید سے خوفزدہ کرتا ہے۔ وہ وقت تھا، اور ماضی میں اتنا دور نہیں تھا، جب تنقید میں سخت سزائیں دی جاتی تھیں - یہ اب بھی کچھ ممالک میں ہوتا ہے.

تنقید کا خوف انسان کو اس کی پہل سے محروم کر دیتا ہے، اس کی تخیل کی طاقت کو تباہ کر دیتا ہے، اس کی انفرادیت کو محدود کر دیتا ہے، اس کی خود انحصاری کو چھین لیتا ہے، اور اسے سو دوسرے طریقوں سے نقصان پہنچاتا ہے۔ والدین اکثر اپنے بچوں کو تنقید کا نشانہ بنا کر ناقابل تلافی نقصان پہنچاتے ہیں۔ میرے بچپن کے ایک بچے کی ماں اسے تقریبا روزانہ ایک سوئچ کے ذریعے سزا دیا کرتی تھی، ہمیشہ اس بیان کے ساتھ کام مکمل کرتی تھی، "آپ بیس سال کی عمر سے پہلے جیل میں اتریں گے۔ انہیں سترہ سال کی عمر میں اصلاح ی ادارے میں بھیج دیا گیا۔

تنقید خدمت کی ایک شکل ہے، جس میں سے ہر ایک کے پاس بہت کچھ ہے.
ہر ایک کے پاس اس کا ایک ذخیرہ ہوتا ہے جو مفت میں دیا جاتا ہے، چاہے طلب کیا جائے یا نہیں۔ کسی کے قریبی رشتہ دار اکثر بدترین مجرم ہوتے ہیں۔ اسے ایک جرم کے طور پر تسلیم کیا جانا چاہیئے (حقیقت میں یہ بدترین نوعیت کا جرم ہے) کسی بھی والدین کے لئے غیر ضروری تنقید کے ذریعے بچے کے ذہن میں احساس کمتری پیدا کرنا۔
آجر جو انسانی فطرت کو سمجھتے ہیں، مردوں میں سب سے بہتر حاصل کرتے ہیں، نہ کہ اس

تنقید، لیکن تعمیری تجاویز کے ذریعہ۔ والدین اپنے بچوں کے ساتھ اسی طرح کے نتائج حاصل کرسکتے ہیں. تنقید انسانی دل میں خوف، یا ناراضگی پیدا کرے گی، لیکن اس سے محبت یا پیار پیدا نہیں ہوگا.

تنقید کے خوف کی علامات

یہ خوف غربت کے خوف کی طرح تقریبا عالمگیر ہے، اور اس کے اثرات ذاتی کامیابی کے لئے مہلک ہیں، بنیادی طور پر کیونکہ یہ خوف پہل کو تباہ کرتا ہے، اور تخیل کے استعمال کی حوصلہ شکنی کرتا ہے. خوف کی اہم علامات یہ ہیں:

خود شعور. عام طور پر گھبراہٹ، بات چیت اور اجنبیوں سے ملنے میں بزدلی، ہاتھوں اور اعضاء کی عجیب حرکت، آنکھوں کی منتقلی کے ذریعے ظاہر کیا جاتا ہے.

شائستگی کا فقدان۔ آواز پر قابو نہ پانے، دوسروں کی موجودگی میں گھبراہٹ، جسم کی خراب پوزیشن، کمزور یادداشت کے ذریعے ظاہر ہوتا ہے۔

شخصیت. فیصلے کی پختگی، ذاتی کشش، اور رائے کا اظہار کرنے کی صلاحیت میں یقینی طور پر کمی. مسائل کو مکمل طور پر پورا کرنے کے

بجائے ان کو سائیڈ اسٹیپ کرنے کی عادت ہے۔ دوسروں کی رائے کا محتاط جائزہ لئے بغیر ان سے اتفاق کرنا۔

احساس کمتری پیچیدہ ہے۔ احساس کمتری پر پردہ ڈالنے کے ذریعے زبان اور عمل کے ذریعے خود اعتمادی کا اظہار کرنے کی عادت۔ دوسروں کو متاثر کرنے کے لئے "بڑے الفاظ" کا استعمال کرنا، (اکثر الفاظ کے حقیقی معنی کو جانے بغیر)۔ لباس، تقریر اور آداب میں دوسروں کی تقلید کرنا۔ خیالی کامیابیوں پر فخر. یہ بعض اوقات برتری کے احساس کی سطحی شکل دیتا ہے۔

اسراف. "جونز کے ساتھ رہنے" کی کوشش کرنے کی عادت، اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کرنے کی عادت.

پہل کا فقدان۔ خود کی ترقی کے مواقع کو قبول کرنے میں ناکامی، رائے کا اظہار کرنے کا خوف، اپنے خیالات پر اعتماد کا فقدان، اعلیٰ حکام کی طرف سے پوچھے گئے سوالات کے جوابات دینے میں ہچکچاہٹ، انداز اور بولنے میں ہچکچاہٹ، قول و فعل دونوں میں دھوکہ دہی۔

عزائم کا فقدان۔ ذہنی اور جسمانی سستی، خود اعتمادی کا فقدان، فیصلوں تک پہنچنے میں سست روی، دوسروں سے آسانی سے متاثر ہونا، دوسروں کو پیٹھ کے پیچھے تنقید کا نشانہ بنانے کی عادت اور

ان کے چہروں پر چاپلوسی کرنا، بغیر کسی احتجاج کے شکست قبول کرنے کی
عادت، دوسروں کی مخالفت کرنے پر حلف نامہ چھوڑ دینا، بلا وجہ دوسرے
لوگوں پر شک کرنا، طرز عمل اور بولنے میں تدبر کا فقدان، غلطیوں کا الزام
قبول کرنے سے گریز کرنا۔

خراب صحت کا خوف

اس خوف کا سراغ جسمانی اور معاشرتی موروثی دونوں سے لگایا جاسکتا ہے۔ اس کی
ابتدا ء کے لحاظ سے اس کا تعلق بڑھاپے کے خوف اور موت کے خوف کے اسباب سے
ہے کیونکہ یہ انسان کو "خوفناک دنیا" کی سرحد کی طرف لے جاتا ہے جس کے بارے میں
انسان نہیں جانتا، لیکن جس کے بارے میں اسے کچھ تکلیف دہ کہانیاں سکھائی گئی ہیں۔
یہ رائے کسی حد تک عام بھی ہے کہ "صحت بیچنے" کے کاروبار میں مصروف کچھ غیر
اخلاقی لوگوں کا خراب صحت کے خوف کو زندہ رکھنے سے کوئی لینا دینا نہیں ہے۔

بنیادی طور پر، انسان کو خراب صحت کا خوف ہوتا ہے کیونکہ اس کے دماغ میں
خوفناک تصاویر لگائی گئی ہیں کہ اگر موت اس پر غالب آجائے تو کیا ہوسکتا ہے۔ وہ
معاشی نقصان کی وجہ سے بھی اس سے ڈرتے ہیں جس کا وہ دعویٰ کر سکتا ہے۔

ایک معتبر طبیب نے اندازہ لگایا ہے کہ پیشہ ورانہ خدمت کے لئے ڈاکٹروں کے
پاس جانے والے تمام افراد میں سے 75٪ ہائپوکونڈریا (خیالی بیماری) میں مبتلا ہیں. یہ بات

سب سے زیادہ واضح طور پر ظاہر کی گئی ہے کہ بیماری کا خوف، یہاں تک کہ جہاں خوف کی ذرا سی بھی وجہ نہیں ہے، اکثر بیماری کی جسمانی علامات پیدا کرتا ہے.

انسانی دماغ طاقتور اور طاقتور ہے! یہ تعمیر کرتا ہے یا تباہ کرتا ہے.

خراب صحت کے خوف کی اس عام کمزوری پر کھیلتے ہوئے پیٹنٹ دواؤں کے ڈسپنسروں نے خوش قسمتی حاصل کی ہے۔ انسانیت پر مسلط کرنے کی یہ شکل تقریبا بیس سال پہلے اس قدر عام ہو گئی تھی کہ کولیرز کے ہفتہ وار میگزین نے پیٹنٹ میڈیسن کے کاروبار میں بدترین مجرموں کے خلاف ایک تلخ مہم چلائی تھی۔

عالمی جنگ کے دوران پھیلنے والی "فلو" کی وبا کے دوران ، نیویارک شہر کے میئر نے اس نقصان کو روکنے کے لئے سخت اقدامات اٹھائے جو لوگ خراب صحت کے فطری خوف کی وجہ سے خود کر رہے تھے۔ انہوں نے اخبارکے لوگوں کو بلایا اور ان سے کہا، "حضرات، میں آپ سے یہ کہنا ضروری سمجھتا ہوں کہ 'فلو' کی وبا کے بارے میں کوئی خوف ناک سرخیاں شائع نہ کریں۔ جب تک آپ میرے ساتھ تعاون نہیں کریں گے، ہمارے پاس ایسی صورتحال ہوگی جس پر ہم قابو نہیں پا سکتے۔ اخبارات نے "فلو" کے بارے میں خبریں شائع کرنا بند کر دیا اور ایک ماہ کے اندر اس وبا پر کامیابی سے قابو پا لیا گیا۔

چند سال قبل کیے گئے تجربات کے ایک سلسلے کے ذریعے یہ ثابت ہوا کہ لوگوں کو مشورے سے بیمار کیا جا سکتا ہے۔ ہم نے یہ تجربہ کس کے ذریعے کیا

جس کی وجہ سے تین جاننے والے "متاثرین" سے ملنے گئے، جن میں سے ہر ایک نے یہ سوال پوچھا، "آپ کو کیا ہو رہا ہے؟ تم بہت بیمار لگ رہے ہو۔" پہلے سوال پوچھنے والے نے عام طور پر مسکراتے ہوئے کہا کہ "اوہ، کچھ نہیں، میں ٹھیک ہوں"۔ دوسرے سوال پوچھنے والے کو عام طور پر اس بیان کے ساتھ جواب دیا جاتا تھا ، "میں ٹھیک سے نہیں جانتا ، لیکن مجھے برا لگتا ہے۔ تیسرے سوال پوچھنے والے کو عام طور پر اس بات کا اعتراف کیا جاتا تھا کہ متاثرہ شخص واقعی بیمار محسوس کر رہا تھا۔

اگر آپ کو شک ہو کہ اس سے اسے تکلیف ہوگی تو کسی جاننے والے پر یہ کوشش کریں ، لیکن تجربے کو زیادہ دور تک نہ لے جائیں۔ ایک خاص مذہبی فرقہ ہے جس کے ارکان اپنے دشمنوں سے "ہیکسنگ" طریقہ کار سے بدلہ لیتے ہیں۔ وہ اسے متاثرہ شخص پر "جادو لگانا" کہتے ہیں۔

اس بات کے زبردست ثبوت موجود ہیں کہ بیماری بعض اوقات منفی سوچ کی تحریک کی شکل میں شروع ہوتی ہے۔ اس طرح کا جذبہ ایک ذہن سے دوسرے ذہن میں منتقل ہوسکتا ہے ، مشورہ کے ذریعہ ، یا کسی فرد کے ذریعہ اپنے ذہن میں پیدا کیا جاسکتا ہے۔

ایک شخص جس کو اس واقعے سے کہیں زیادہ عقل مندی حاصل تھی، اس نے ایک بار کہا تھا کہ "جب کوئی مجھ سے پوچھتا ہے کہ میں کیسا محسوس کرتا ہوں، تو میں ہمیشہ اسے گرا کر جواب دینا چاہتا ہوں۔

ڈاکٹر مریضوں کو ان کی صحت کے لئے نئی آب و ہوا میں بھیجتے ہیں، کیونکہ "ذہنی رویے" کی تبدیلی ضروری ہے. خراب صحت کے خوف کا بیج ہر انسان کے ذہن میں رہتا ہے۔ پریشانی، خوف، حوصلہ شکنی، محبت اور کاروباری معاملات میں مایوسی، اس بیج کو پھلنے پھولنے اور بڑھنے کا سبب بنتی ہے۔ حالیہ کاروباری ڈپریشن نے ڈاکٹروں کو بھاگتے رکھا، کیونکہ ہر قسم کی منفی سوچ خراب صحت کا سبب بن سکتی ہے۔

کاروبار اور محبت میں مایوسیاں خراب صحت کے خوف کی وجوہات کی فہرست میں سرفہرست ہیں۔ ایک نوجوان کو محبت میں مایوسی کا سامنا کرنا پڑا جس نے اسے اسپتال بھیج دیا۔ مہینوں تک وہ زندگی اور موت کے درمیان گھومتا رہا۔ تجویز کردہ علاج کے ایک ماہر کو بلایا گیا تھا۔ ماہر نے نرسوں کو تبدیل کیا، اسے ایک بہت ہی دلکش نوجوان خاتون کا انچارج بنا دیا جس نے (ڈاکٹر کے ساتھ پیشگی انتظام کے ذریعہ) ملازمت پر آنے کے پہلے دن اس سے محبت کرنا شروع کردی۔ تین ہفتوں کے اندر اندر مریض کو اسپتال سے فارغ کر دیا گیا، وہ اب بھی تکلیف میں تھا، لیکن ایک بالکل مختلف بیماری کے ساتھ. وہ ایک بار پھر محبت میں تھا. اس کا علاج ایک دھوکہ تھا، لیکن مریض اور نرس کی بعد میں شادی ہوگئی۔ اس تحریر کے وقت دونوں کی صحت اچھی ہے۔

خراب صحت کے خوف کی علامات

اس تقریبا عالمگیر خوف کی علامات یہ ہیں:

آٹو- تجویز۔ ہر قسم کی بیماری کی علامات تلاش کر کے اور تلاش کرنے کی امید کر کے خود مشورہ کے منفی استعمال کی عادت۔ خیالی بیماری سے "لطف اندوز" کرنا اور اسے حقیقی ہونے کے طور پر بولنا۔ دوسروں کی طرف سے تجویز کردہ تمام "فیڈز" اور "اسمز" کو آزمانے کی عادت کو علاج کی اہمیت کے طور پر تجویز کیا جاتا ہے۔ آپریشنز، حادثات اور بیماری کی دیگر اقسام کے بارے میں دوسروں سے بات کرنا۔
پیشہ ورانہ رہنمائی کے بغیر غذا، جسمانی مشقوں، نظام کو کم کرنے کے ساتھ تجربات۔ گھریلو علاج، پیٹنٹ ادویات اور "عطائی" علاج کی کوشش کرنا۔

ہائپوکونڈریا۔ بیماری کے بارے میں بات کرنے کی عادت، بیماری پر دماغ کو مرکوز کرنا، اور اعصابی وقفہ ہونے تک اس کی ظاہری شکل کی توقع رکھنا۔ بوتلوں میں آنے والی کوئی بھی چیز اس حالت کا علاج نہیں کر سکتی۔ یہ منفی سوچ کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے اور مثبت سوچ کے علاوہ کچھ بھی علاج کو متاثر نہیں کرسکتا ہے۔ ہائپوکونڈریا (خیالی بیماری کے لئے ایک طبی اصطلاح) کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ موقع پر اتنا ہی نقصان پہنچاتا ہے جتنا کہ اس بیماری سے ڈر لگتا ہے۔ "اعصاب" کے زیادہ تر نام نہاد واقعات خیالی بیماری سے آتے ہیں۔

ورزش۔ خراب صحت کا خوف اکثر مناسب جسمانی ورزش میں مداخلت کرتا ہے ، اور اس کے نتیجے میں زیادہ وزن ہوتا ہے ، جس کی وجہ سے کسی کو بیرونی زندگی سے بچنا پڑتا ہے۔

حساسیت۔ خراب صحت کا خوف فطرت کے جسم کی مزاحمت کو توڑ دیتا ہے ، اور کسی بھی قسم کی بیماری کے لئے سازگار حالت پیدا کرتا ہے جس سے کوئی رابطہ کرسکتا ہے۔

خراب صحت کا خوف اکثر غربت کے خوف سے متعلق ہوتا ہے ، خاص طور پر ہائپوکونڈریک کے معاملے میں ، جو مسلسل ڈاکٹر کے بلوں ، اسپتال کے بلوں وغیرہ کی ادائیگی کے امکان کے بارے میں فکر مند رہتا ہے۔ اس قسم کا شخص بیماری کی تیاری، موت کے بارے میں بات کرنے، قبرستان کے لئے پیسے بچانے اور تدفین کے اخراجات وغیرہ میں زیادہ وقت گزارتا ہے۔

سیلف کوڈنگ۔ خیالی بیماری کو لالچ کے طور پر استعمال کرتے ہوئے ہمدردی کے لئے بولی لگانے کی عادت۔ (لوگ اکثر کام سے بچنے کے لئے اس چال کا سہارا لیتے ہیں)۔ بیماری کا بہانہ بنا کر سادہ کاہلی کا احاطہ کرنا، یا عزائم کی کمی کی وجہ سے ایک حلیف کے طور پر کام کرنا۔

عدم برداشت۔ اس کی وجہ ختم کرنے کے بجائے درد جیسے سر درد، اعصابی بیماری وغیرہ کو ختم کرنے کے لئے شراب یا منشیات کے استعمال

کی عادت.

بیماری کے بارے میں پڑھنے کی عادت اور اس سے متاثر
ہونے کے امکان پر فکر مند ہونا۔ پیٹنٹ ادویات کے اشتہارات پڑھنے
کی عادت.

محبت کھونے کا خوف

اس فطری خوف کے اصل ماخذ کو بہت کم وضاحت کی ضرورت ہے، کیونکہ ظاہر ہے کہ یہ انسان کی اپنے ساتھی کے ساتھی کو چوری کرنے کی کثرت ازدواج کی عادت اور جب بھی ممکن ہو اس کے ساتھ آزادی لینے کی عادت سے پیدا ہوا ہے۔

حسد، اور ڈیمنشیا کی اسی طرح کی دوسری شکلیں انسان کے وراثتی خوف سے پیدا ہوتی ہیں کہ وہ کسی کی محبت کھو دیتا ہے۔ یہ خوف تمام چھ بنیادی خوفوں میں سب سے زیادہ تکلیف دہ ہے۔ یہ شاید کسی بھی دوسرے بنیادی خوف کے مقابلے میں جسم اور دماغ کے ساتھ زیادہ تباہی پھیلاتا ہے ، کیونکہ یہ اکثر مستقل پاگل پن کا باعث بنتا ہے۔

محبت کے خاتمے کا خوف شاید پتھر کے دور سے شروع ہوتا ہے، جب مردوں نے وحشیانہ طاقت کے ذریعے عورتوں کو چوری کیا تھا۔ وہ عورتوں کو چوری کرتے رہتے ہیں، لیکن ان کی تکنیک بدل گئی ہے۔ طاقت کے بجائے، وہ اب قائل کرنے کا استعمال کرتے ہیں، خوبصورت کپڑوں، موٹر کاروں، اور دیگر "چارہ" کا وعدہ جسمانی طاقت سے کہیں زیادہ مؤثر ہے. انسان کی عادات وہی ہیں جو تہذیب کے آغاز میں تھیں، لیکن وہ ان کا

اظہار مختلف انداز میں کرتا ہے۔

محتاط تجزیے سے پتہ چلا ہے کہ خواتین مردوں کے مقابلے میں اس خوف کا زیادہ شکار ہوتی ہیں۔ یہ حقیقت آسانی سے بیان کی جا سکتی ہے. خواتین نے تجربے سے سیکھا ہے کہ مرد فطری طور پر کثرت ازدواج ہیں، کہ ان پر حریفوں کے ہاتھوں بھروسہ نہیں کیا جانا چاہیے۔

محبت کے نقصان کے خوف کی علامات

اس خوف کی امتیازی علامات یہ ہیں:

حسد. مناسب بنیاد کے بغیر دوستوں اورپیاروں کے بارے میں شک کرنے کی عادت. (حسد ڈیمنشیا پریکوکس کی ایک شکل ہے جو بعض اوقات معمولی سی وجہ کے بغیر پرتشدد ہو جاتی ہے)۔ بیوی یا شوہر پر بغیر کسی بنیاد کے بے وفائی کا الزام لگانے کی عادت۔ ہر ایک کا عمومی شک، کسی پر کامل یقین نہیں۔

غلطی تلاش کرنا. دوستوں، رشتہ داروں، کاروباری ساتھیوں اور پیاروں کے ساتھ معمولی سی اشتعال انگیزی پر، یا بغیر کسی وجہ کے

غلطی تلاش کرنے کی عادت.

جوا. جوا، چوری، دھوکہ دہی، اور بصورت دیگر اپنے پیاروں کو پیسے فراہم
کرنے کے لئے خطرناک مواقع لینے کی عادت، اس یقین کے ساتھ کہ
محبت خریدی جا سکتی ہے. اپنے پیاروں کو تحفے فراہم کرنے کے لئے اپنے
وسائل سے زیادہ خرچ کرنے یا قرض لینے کی عادت، جس کا مقصد سازگار
دکھانا ہے۔ بے خوابی، گھبراہٹ، استقامت کی کمی، قوت ارادی کی کمزوری،
خود پر قابو نہ رکھنا، خود انحصاری کا فقدان، برا مزاج۔

بڑھاپے کا خوف

بنیادی طور پر، یہ خوف دو ذرائع سے بڑھتا ہے. سب سے پہلے، یہ خیال کہ بڑھاپا
اپنے ساتھ غربت لا سکتا ہے. دوسری بات یہ ہے کہ ماضی کی جھوٹی اور ظالمانہ تعلیمات جو
"آگ اور پتھر" کے ساتھ بہت اچھی طرح سے ملی ہوئی ہیں اور دیگر بوگیاں جو خوف کے
ذریعے انسان کو غلام بنانے کے لئے چالاکی سے تیار کی گئی ہیں، سے اصل کا سب سے
عام ذریعہ ہے۔

بڑھاپے کے بنیادی خوف میں انسان کے پاس اس کے اندیشے کی دو بہت ٹھوس
وجوہات ہوتی ہیں، ایک تو اپنے ساتھی پر عدم اعتماد کی وجہ سے، جو اس کے پاس موجود
دنیاوی اشیاء پر قبضہ کر سکتا ہے، اور دوسرا دنیا کی خوفناک تصویروں سے پیدا ہوتا ہے، جو اس

کے ذہن میں اس کے ذہن پر مکمل قبضہ کرنے سے پہلے سماجی موروثیت کے ذریعے پیدا ہوتی ہیں۔

بیمار صحت کا امکان ، جو لوگوں کی عمر بڑھنے کے ساتھ زیادہ عام ہے ، بڑھاپے کے اس عام خوف کی ایک اہم وجہ بھی ہے۔ شہوت پسندی بڑھاپے کے خوف کی وجہ بھی بن جاتی ہے ، کیونکہ کوئی بھی مرد جنسی کشش کو کم کرنے کے خیال کو پسند نہیں کرتا ہے۔

بڑھاپے کے خوف کی سب سے عام وجہ غربت کے امکان سے وابستہ ہے۔ "غریب گھر" ایک خوبصورت لفظ نہیں ہے. یہ ہر اس شخص کے ذہن میں ٹھنڈک ڈالتا ہے جسے اپنے زوال پذیر سالوں کو غریب کھیت پر گزارنے کے امکان کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

بڑھاپے کے خوف کی ایک اور اہم وجہ آزادی اور خود مختاری کے نقصان کا امکان ہے ، کیونکہ بڑھاپا اپنے ساتھ جسمانی اور معاشی آزادی دونوں کا نقصان لا سکتا ہے۔

بڑھاپے کے خوف کی علامات

اس خوف کی سب سے عام علامات یہ ہیں:

چالیس سال کی عمر کے آس پاس ذہنی پختگی کی عمر میں

سست روی اور احساس کمتری پیدا کرنے کا رجحان،

عمر کی وجہ سے اپنے آپ کو "پھسلنے" کے بارے میں غلط طور پر یقین کرنا۔ (حقیقت یہ ہے کہ انسان کے ذہنی اور روحانی طور پر سب سے زیادہ مفید سال چالیس سے ساٹھ سال کے درمیان ہیں)۔

اپنے آپ کو "بوڑھا ہونے" کے طور پر معافی مانگنے کی عادت صرف اس وجہ سے ہے کہ وہ چالیس یا پچاس سال کی عمر کو پہنچ چکا ہے، بجائے اس کے کہ اس قاعدے کو پلٹ دیا جائے اور حکمت اور فہم کی عمر تک پہنچنے پر شکریہ ادا کیا جائے۔

ان خوبیوں کو بروئے کار لانے کے لئے اپنی ذات کو اتنا بوڑھا سمجھ کر پہل، تخیل اور خود انحصاری کو ختم کرنے کی عادت۔ چالیس سال کی عمر کے مرد یا عورت کی عادت جس کا مقصد زیادہ جوان ظاہر ہونے کی کوشش کرنا اور جوانی کے طرز عمل کو متاثر کرنا ہے۔ جس سے دوستوں اور اجنبیوں دونوں کی طرف سے مذاق اڑایا جاتا ہے۔

موت کا خوف

کچھ لوگوں کے لئے یہ تمام بنیادی خوفوں میں سے سب سے ظالمانہ ہے۔ اس کی وجہ واضح ہے۔

زیادہ تر معاملوں میں موت کے خیال سے وابستہ خوف کے خوفناک درد کو براہ راست مذہبی

جنونیت سے مورد الزام ٹھہرایا جا سکتا ہے۔ نام نہاد "ہیتھن" زیادہ "مہذب" کے مقابلے میں موت سے کم ڈرتے ہیں۔ کروڑوں سالوں سے انسان ان سوالات سے پوچھ رہا ہے جن کا ابھی تک کوئی جواب نہیں ملا ہے، "کہاں" اور "کہاں"۔ میں کہاں سے آیا ہوں اور کہاں جا رہا ہوں؟

ماضی کے تاریک دور کے دوران، زیادہ چالاک اور چالاکی والے ان سوالات کا جواب پیش کرنے میں سست نہیں تھے، ایک قیمت کے لئے. اب گواہی، موت کے خوف کی اصل کا سب سے بڑا ذریعہ ہے.

فرقہ واریت کے ایک رہنما نے روتے ہوئے کہا، "میرے خیمے میں آؤ، میرے ایمان کو گلے لگاؤ، میرے اعتقادات کو قبول کرو، اور میں تمہیں ایک ٹکٹ دوں گا جو آپ کو مرنے کے بعد براہ راست جنت میں داخل کر دے گا۔ "میرے خیمے سے باہر رہو،" وہی لیڈر کہتا ہے، "اور شیطان تمہیں لے جائے اور تمہیں ہمیشہ کے لیے جلا دے۔"

ابدیت ایک طویل وقت ہے. آگ ایک خوفناک چیز ہے. آگ کے ساتھ ابدی سزا کا خیال نہ صرف انسان کو موت سے خوفزدہ کرتا ہے بلکہ اکثر اس کی عقل کھو دیتا ہے۔ یہ زندگی میں دلچسپی کو ختم کر دیتا ہے اور خوشی کو ناممکن بنا دیتا ہے۔

اپنی تحقیق کے دوران میں نے "دیوتاؤں کی فہرست" کے عنوان سے ایک کتاب کا جائزہ لیا جس میں ان 30،000 دیوتاؤں کی فہرست دی گئی تھی جن کی انسان نے پوجا کی ہے۔ اس کے بارے میں سوچو! ان میں سے تیس ہزار، جن کی نمائندگی ایک کروفش سے لے کر انسان تک ہر چیز سے ہوتی ہے۔ اس میں کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ

مرد موت کے قریب پہنچنے پر خوفزدہ ہو گئے ہیں۔

اگرچہ مذہبی پیشوا جنت میں محفوظ طرز عمل فراہم کرنے کے قابل نہیں ہوسکتا ہے ، اور نہ ہی اس طرح کے انتظام کی کمی کی وجہ سے بدقسمت کو جہنم میں اترنے کی اجازت دیتا ہے ، لیکن مؤخر الذکر کا امکان اتنا خوفناک لگتا ہے کہ اس کے بارے میں سوچنا ہی باقی ہے۔

تخیل کو اس حقیقت پسندانہ انداز میں پکڑیں کہ یہ عقل کو مفلوج کر دے اور موت کا خوف پیدا کر دے۔

حقیقت یہ ہے کہ نہ کوئی انسان جانتا ہے اور نہ ہی کوئی انسان جانتا ہے کہ جنت یا جہنم کیسی ہے اور نہ ہی کوئی انسان جانتا ہے کہ آیا کوئی بھی جگہ واقعی موجود ہے یا نہیں۔ مثبت علم کی یہ کمی انسانی ذہن کے دروازے کو دھوکے باز کے لیے کھول دیتی ہے تاکہ وہ اس ذہن میں داخل ہو سکے اور اس پر قابو پا سکے اور اس کے ساتھ ساتھ دھوکہ دہی اور دھوکہ دہی کے مختلف برانڈز استعمال کر سکے۔

موت کا خوف اب اتنا عام نہیں ہے جتنا اس زمانے میں تھا جب بڑے بڑے کالج اور یونیورسٹیاں نہیں تھیں۔ سائنس کے مردوں نے دنیا پر سچائی کی روشنی ڈال دی ہے، اور یہ سچائی تیزی سے مردوں اور عورتوں کو موت کے اس خوفناک خوف سے آزاد کر رہی ہے۔ کالجوں اور یونیورسٹیوں میں تعلیم حاصل کرنے والے نوجوان مرد اور نوجوان خواتین آسانی سے "آگ" اور "پتھر" سے متاثر نہیں ہوتے ہیں۔ حیاتیات، فلکیات، ارضیات اور دیگر متعلقہ علوم کی مدد سے اندھیرے دور کے ان خوفوں کو دور کر دیا گیا ہے جنہوں نے انسانوں کے ذہنوں کو جکڑ لیا اور ان کی عقل کو تباہ کر دیا۔

پاگل خانے مردوں اور عورتوں سے بھرے ہوئے ہیں جو موت کے خوف کی وجہ سے پاگل ہو گئے ہیں۔

یہ خوف بیکار ہے۔ موت آئے گی، چاہے کوئی اس کے بارے میں کچھ بھی

سوچے۔ اسے ایک ضرورت کے طور پر قبول کریں، اور سوچ کو اپنے ذہن سے باہر نکالیں. یہ ایک ضرورت ہونی چاہیئے، یا یہ سب کے لئے نہیں آئے گا. شاید یہ اتنا برا نہیں ہے جتنا اس کی تصویر کشی کی گئی ہے۔

پوری دنیا صرف دو چیزوں پر مشتمل ہے، توانائی اور مادہ. ابتدائی طبیعیات میں ہم سیکھتے ہیں کہ نہ تو مادہ اور نہ ہی توانائی (صرف دو حقیقتیں جو انسان کو معلوم ہیں) پیدا یا تباہ ہوسکتی ہیں۔ مادہ اور توانائی دونوں کو تبدیل کیا جاسکتا ہے ، لیکن دونوں کو تباہ نہیں کیا جاسکتا ہے۔

زندگی توانائی ہے، اگر یہ کچھ بھی ہے. اگر نہ تو توانائی اور نہ ہی مادے کو تباہ کیا جا سکتا ہے، یقینا زندگی کو تباہ نہیں کیا جا سکتا. زندگی، توانائی کی دیگر شکلوں کی طرح، منتقلی، یا تبدیلی کے مختلف عمل سے گزر سکتی ہے، لیکن اسے تباہ نہیں کیا جا سکتا. موت محض منتقلی ہے۔

اگر موت محض تبدیلی یا تبدیلی نہیں ہے تو موت کے بعد ایک طویل، ابدی، پرسکون نیند کے سوا کچھ نہیں آتا اور نیند سے ڈرنے کی کوئی بات نہیں ہے۔ اس طرح تم موت کے خوف کو ہمیشہ کے لیے مٹا سکتے ہو۔

موت کے خوف کی علامات

اس خوف کی عام علامات یہ ہیں:

زندگی کا زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے بجائے مرنے کے بارے

میں سوچنے کی عادت، عام طور پر، مقصد کی کمی، یا مناسب کی کمی کی وجہ
سے

پیشہ. یہ خوف عمر رسیدہ افراد میں زیادہ پایا جاتا ہے، لیکن بعض اوقات زیادہ نوجوان اس کا شکار ہوتے ہیں۔ موت کے خوف کا سب سے بڑا علاج کامیابی کی خواہش ہے، جس کی پشت پناہی دوسروں کی مفید خدمت سے ہوتی ہے۔ ایک مصروف شخص کے پاس مرنے کے بارے میں سوچنے کا وقت شاذ و نادر ہی ہوتا ہے۔ اسے زندگی اتنی سنسنی خیز لگتی ہے کہ وہ موت کے بارے میں فکر مند نہیں ہے۔ بعض اوقات موت کا خوف غربت کے خوف کے ساتھ قریبی طور پر منسلک ہوتا ہے ، جہاں کسی کی موت اپنے پیاروں کو غربت میں مبتلا کر دیتی ہے۔ دوسرے معاملات میں، موت کا خوف بیماری اور اس کے نتیجے میں جسمانی جسمانی مزاحمت کے ٹوٹنے کی وجہ سے ہوتا ہے. موت کے خوف کی سب سے عام وجوہات یہ ہیں: بیماری، غربت، مناسب پیشے کا فقدان، محبت پر مایوسی، پاگل پن، مذہبی جنونیت۔

بوڑھا آدمی پریشان

پریشانی خوف پر مبنی ذہنی کیفیت ہے۔ یہ آہستہ آہستہ، لیکن مستقل طور پر کام کرتا ہے. یہ بے حس اور لطیف ہے۔ قدم بہ قدم یہ "خود کو کھودتا ہے" یہاں تک کہ یہ

کسی کی استدلال کی فیکلٹی کو مفلوج کر دیتا ہے، خود اعتمادی اور پہل کو تباہ کر دیتا ہے۔ تشویش غیر فیصلہ سازی کی وجہ سے پیدا ہونے والے مستقل خوف کی ایک شکل ہے لہذا یہ ذہنی حالت ہے جسے کنٹرول کیا جاسکتا ہے۔

ایک بے چین ذہن بے بس ہے۔ فیصلہ نہ کرنے سے ذہن بے چین ہو جاتا ہے۔ زیادہ تر افراد میں فوری طور پر فیصلے کرنے اور ان کے بعد ان کے ساتھ کھڑے ہونے کی قوت ارادی کی کمی ہوتی ہے، یہاں تک کہ عام کاروباری حالات کے دوران بھی۔ معاشی بدامنی کے ادوار کے دوران (جیسا کہ حال ہی میں دنیا نے تجربہ کیا ہے) فرد معذور ہوتا ہے، نہ کہ فیصلوں تک پہنچنے میں سست روی کا شکار ہونے کی اپنی فطری فطرت سے، بلکہ وہ اپنے ارد گرد کے دوسرے لوگوں کے فیصلہ نہ کرنے سے متاثر ہوتا ہے جنہوں نے "بڑے پیمانے پر عدم فیصلہ" کی حالت پیدا کردی ہے۔

ڈپریشن کے دوران پوری دنیا کی فضا "فیرینزا" اور "کنٹرائٹس" سے بھری ہوئی تھی، یہ دو دماغی بیماریوں کے جراثیم تھے جو 1929 میں وال اسٹریٹ کے جنون کے بعد خود پھیلنا شروع ہوئے تھے۔ ان جراثیموں کے لئے صرف ایک معلوم اینٹی ڈوٹ ہے۔ یہ فوری اور پختہ فیصلے کی عادت ہے. اس کے علاوہ، یہ ایک اینٹی ڈوٹ ہے جو ہر فرد کو اپنے لئے لاگو کرنا چاہیئے.

ایک بار جب ہم ایک مخصوص لائن آف ایکشن پر عمل کرنے کے فیصلے پر پہنچ جاتے ہیں تو ہم حالات کے بارے میں فکر مند نہیں ہوتے ہیں۔

میں نے ایک بار ایک شخص کا انٹرویو کیا جسے دو گھنٹے بعد کرنٹ لگنے والا تھا۔ سزائے

موت پانے والا شخص موت کی کوٹھری میں موجود آٹھ افراد میں سب سے پرسکون تھا۔

اس کے ساتھ. اس کے سکون نے مجھے اس سے یہ پوچھنے پر مجبور کیا کہ یہ جان کر کیسا محسوس ہوا کہ وہ تھوڑی دیر میں ابدیت میں جا رہا ہے۔ اپنے چہرے پر اعتماد کی مسکراہٹ کے ساتھ، انہوں نے کہا، "یہ ٹھیک لگ رہا ہے. ذرا سوچیئے بھائی، میری پریشانیاں جلد ہی ختم ہو جائیں گی۔ میں نے اپنی پوری زندگی پریشانی کے سوا کچھ نہیں کیا. کھانا اور کپڑے حاصل کرنا ایک مشکل کام رہا ہے۔ جلد ہی مجھے ان چیزوں کی ضرورت نہیں ہوگی. جب سے میں نے یہ سیکھا ہے کہ مجھے مرنا ہے تب سے میں ٹھیک محسوس کر رہا ہوں۔ میں نے اس وقت اپنی قسمت کو اچھی روح کے ساتھ قبول کرنے کا ارادہ کیا۔

جب وہ بات کر رہا تھا تو اس نے تین آدمیوں کے لیے کافی مقدار کا کھانا کھایا، اپنے لیے لائے گئے کھانے کا ہر منہ کھا یا، اور بظاہر اس سے اتنا لطف اندوز ہوا جیسے کوئی آفت اس کا انتظار کر رہی ہو۔ فیصلے نے اس شخص کو اس کی قسمت کے سامنے استعفیٰ دے دیا! فیصلہ ناپسندیدہ حالات کو قبول کرنے سے بھی روک سکتا ہے۔

چھ بنیادی خوف عدم فیصلہ کے ذریعے تشویش کی حالت میں تبدیل ہو جاتے ہیں۔ موت کو ایک ناگزیر واقعہ کے طور پر قبول کرنے کے فیصلے پر پہنچ کر اپنے آپ کو ہمیشہ کے لئے موت کے خوف سے چھٹکارا دلائیں۔ غربت کے خوف کو دور کرنے کے لئے اس فیصلے پر پہنچیں کہ آپ بغیر کسی پریشانی کے جو بھی دولت جمع کرسکتے ہیں اس کے ساتھ مل کر کام کریں۔ تنقید کے خوف کی گردن پر اپنا پاؤں رکھ کر اس فیصلے پر پہنچیں کہ دوسرے لوگ کیا سوچتے ہیں، کیا کرتے ہیں یا کہتے ہیں اس کی فکر نہ کریں۔ بڑھاپے

کے خوف کو ختم کرنے کے لئے اسے قبول کرنے کے فیصلے تک پہنچیں، معذوری کے طور پر نہیں، بلکہ ایک عظیم نعمت کے طور پر جو اپنے ساتھ حکمت، خود اعتمادی اور فہم لے کر آتی ہے جو نوجوانوں کو معلوم نہیں ہے۔

علامات کو بھولنے کے فیصلے سے اپنے آپ کو خراب صحت کے خوف سے بری کریں۔ اگر ضروری ہو تو محبت کے بغیر ساتھ رہنے کے فیصلے پر پہنچ کر محبت کے نقصان کے خوف پر قابو پالیں۔

پریشانی کی عادت کو اس کی تمام شکلوں میں ختم کریں، ایک عام، مکمل فیصلے تک پہنچ کر کہ زندگی کو جو کچھ بھی پیش کرنا ہے وہ فکر کی قیمت کے قابل نہیں ہے۔ اس فیصلے سے سکون، ذہنی سکون اور سوچ کا سکون آئے گا جو خوشی لائے گا۔

جس انسان کا ذہن خوف سے بھرا ہوا ہوتا ہے وہ نہ صرف اس کے ذہین عمل کے امکانات کو تباہ کر دیتا ہے بلکہ وہ ان تباہ کن ارتعاشوں کو ان تمام لوگوں کے ذہنوں میں منتقل کرتا ہے جو اس کے ساتھ رابطے میں آتے ہیں اور ان کے امکانات کو بھی تباہ کر دیتے ہیں۔

یہاں تک کہ ایک کتا یا گھوڑا بھی جانتا ہے کہ اس کے مالک میں ہمت کی کمی کب ہوتی ہے۔ اس کے علاوہ، ایک کتا یا گھوڑا اپنے مالک کی طرف سے پھینکے گئے خوف کے ارتعاش کو اٹھائے گا، اور اس کے مطابق برتاؤ کرے گا. جانوروں کی بادشاہی میں ذہانت کی لکیر کو نیچے رکھتے ہوئے، کسی کو خوف کے ارتعاش کو اٹھانے کی یہی صلاحیت ملتی ہے۔ شہد کی مکھی فوری طور پر کسی شخص کے دماغ میں خوف کو محسوس کرتی ہے -

نامعلوم وجوہات کی بنا پر ، شہد کی مکھی اس شخص کو ڈنک مار دے گی جس کا دماغ خوف کے ارتعاش کو خارج کر رہا ہے ، اس سے کہیں زیادہ آسانی سے اس شخص کو ہراساں کرے گا جس کے دماغ میں کوئی خوف نہیں ہے۔

خوف کے ارتعاش ایک ذہن سے دوسرے دماغ میں اتنی ہی تیزی سے اور یقینی طور پر منتقل ہوتے ہیں جیسے انسانی آواز کی آواز براڈکاسٹنگ اسٹیشن سے ریڈیو کے وصول کنندہ سیٹ تک جاتی ہے ۔

ذہنی ٹیلی پیتھی ایک حقیقت ہے۔ خیالات رضاکارانہ طور پر ایک ذہن سے دوسرے ذہن میں منتقل ہوتے ہیں، چاہے اس حقیقت کو یا تو خیالات کو چھوڑنے والے شخص یا ان خیالات کو اٹھانے والے افراد کی طرف سے تسلیم کیا جاتا ہے یا نہیں.

جو شخص منفی یا تخریبی خیالات کا اظہار زبانی طور پر کرتا ہے وہ عملی طور پر ان الفاظ کے نتائج کو تباہ کن "کک بیک" کی شکل میں محسوس کرتا ہے۔ الفاظ کی مدد کے بغیر تباہ کن فکری محرکات کا اخراج ایک سے زیادہ طریقوں سے "کک بیک" بھی پیدا کرتا ہے۔ سب سے پہلے، اور شاید سب سے اہم یاد رکھنے کے لئے، جو شخص تباہ کن نوعیت کے خیالات کو جاری کرتا ہے، اسے تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ٹوٹنے سے نقصان اٹھانا پڑتا ہے. دوسری بات یہ ہے کہ کسی بھی تخریبی جذبات کے ذہن میں موجودگی ایک منفی شخصیت کو فروغ دیتی ہے جو لوگوں کو پیچھے دھکیل دیتی ہے اور اکثر انہیں مخالف میں تبدیل کر دیتی ہے۔ منفی خیالات کو تفریح دینے یا خارج کرنے والے شخص کے نقصان کا تیسرا ذریعہ اس اہم حقیقت میں پوشیدہ ہے - یہ فکری محرکات نہ صرف دوسروں کے لئے نقصان دہ ہیں ، بلکہ وہ خود کو انسان کے لاشعوری ذہن میں جذب کرتے ہیں۔

انہیں رہا کرنا، اور اس کے کردار کا ایک حصہ بن جاتا ہے.

انسان کبھی بھی کسی سوچ سے نہیں گزرتا، صرف اسے جاری کرنے سے۔ جب کوئی خیال خارج ہوتا ہے تو وہ ایتھر کے ذریعے ہر سمت میں پھیلتا ہے، لیکن اسے چھوڑنے والے شخص کے لاشعوری ذہن میں بھی مستقل طور پر خودکو پودے لگادیتا ہے۔

زندگی میں آپ کا کاروبار، ممکنہ طور پر کامیابی حاصل کرنے کے لئے ہے. کامیاب ہونے کے لئے، آپ کو ذہنی سکون حاصل کرنا ہوگا، زندگی کی مادی ضروریات کو حاصل کرنا ہوگا، اور سب سے بڑھ کر خوشی حاصل کرنا ہوگی. کامیابی کے یہ تمام ثبوت فکری محرکات کی شکل میں شروع ہوتے ہیں۔

آپ اپنے ذہن کو کنٹرول کرسکتے ہیں ، آپ کے پاس یہ طاقت ہے کہ آپ جو بھی سوچ کا انتخاب کرتے ہیں اسے کھلا سکتے ہیں۔ اس استحقاق کے ساتھ اسے تعمیری طور پر استعمال کرنے کی ذمہ داری بھی عائد ہوتی ہے۔ آپ اپنی دنیاوی تقدیر کے مالک ہیں جس طرح آپ کے پاس اپنے خیالات کو کنٹرول کرنے کی طاقت ہے۔ آپ اپنے ماحول پر اثر انداز ہو سکتے ہیں، ہدایت دے سکتے ہیں اور بالآخر کنٹرول کر سکتے ہیں، اپنی زندگی کو وہی بنا سکتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں - یا، آپ اپنی زندگی کو منظم بنانے کے لئے اپنے آپ کو "حالات" کے وسیع سمندر پر پھینک سکتے ہیں، جہاں آپ کو سمندر کی لہروں پر چپ کی طرح پھینک دیا جائے گا.

شیطان کی ورکشاپ ساتویں بنیادی

برائی

چھ بنیادی خوف کے علاوہ، ایک اور برائی ہے جس سے لوگ تکلیف اٹھاتے ہیں. یہ ایک امیر مٹی کی تشکیل کرتا ہے جس میں ناکامی کے بیج وافر مقدار میں اگتے ہیں۔ یہ اتنا لطیف ہے کہ اکثر اس کی موجودگی کا پتہ نہیں چلتا ہے۔ اس تکلیف کو مناسب طور پر خوف کے طور پر درجہ بندی نہیں کیا جا سکتا ہے. یہ زیادہ گہرائی سے بیٹھتا ہے اور اکثر مہلک ہوتا ہے

تمام چھ خوفوں سے کہیں زیادہ. ایک بہتر نام کی کمی کے لئے، آئیے ہم اس بری حساسیت کو منفی اثرات کا نام دیتے ہیں.

جو لوگ بڑی دولت جمع کرتے ہیں وہ ہمیشہ اس برائی سے خود کو بچاتے ہیں! غربت کا شکار لوگ کبھی نہیں کرتے! جو لوگ کسی بھی دعوت میں کامیاب ہوتے ہیں انہیں اپنے ذہنوں کو برائی کے خلاف مزاحمت کے لئے تیار کرنا چاہیئے۔ اگر آپ دولت جمع کرنے کے مقصد سے اس فلسفے کو پڑھ رہے ہیں، تو آپ کو اپنے آپ کو بہت احتیاط سے جانچنا چاہیئے، اس بات کا تعین کرنے کے لئے کہ آیا آپ منفی اثرات کے لئے حساس ہیں. اگر آپ اس خود تجزیے کو نظر انداز کرتے ہیں تو، آپ اپنی خواہشات کے

مقصد کو حاصل کرنے کا اپنا حق کھو دیں گے۔

تجزیہ تلاش کریں. اس خود تجزیہ کے لئے تیار کردہ سوالات کو پڑھنے کے بعد ، اپنے جوابات میں اپنے آپ کو سخت حساب کتاب پر رکھیں۔ اس کام کو اتنی احتیاط سے کریں جتنا آپ کسی دوسرے دشمن کی تلاش کریں گے جس کے بارے میں آپ جانتے تھے کہ وہ گھات لگا کر آپ کا انتظار کر رہا ہے اور اپنی غلطیوں سے اسی طرح نمٹیں جیسے آپ زیادہ ٹھوس دشمن کے ساتھ کرتے ہیں۔

آپ آسانی سے ہائی وے ڈاکوؤں سے اپنے آپ کو بچا سکتے ہیں ، کیونکہ قانون آپ کے فائدے کے لئے منظم تعاون فراہم کرتا ہے ، لیکن "ساتویں بنیادی برائی" پر عبور حاصل کرنا زیادہ مشکل ہے ، کیونکہ یہ اس وقت حملہ کرتا ہے جب آپ اس کی موجودگی سے آگاہ نہیں ہوتے ہیں ، جب آپ سو رہے ہوتے ہیں ، اور جب آپ جاگ رہے ہوتے ہیں۔ اس کے علاوہ، اس کا ہتھیار ناقابل فہم ہے، کیونکہ یہ صرف ذہنی حالت پر مشتمل ہے. یہ برائی اس لیے بھی خطرناک ہے کیونکہ یہ اتنی ہی مختلف شکلوں میں حملہ کرتی ہے جتنی انسانی تجربات ہوتی ہیں۔ بعض اوقات یہ اپنے رشتہ داروں کے اچھے الفاظ کے ذریعے ذہن میں داخل ہوتا ہے۔ دوسرے اوقات میں، یہ اپنے ذہنی رویے کے ذریعے اندر سے پیدا ہوتا ہے. ہمیشہ یہ زہر کی طرح مہلک ہوتا ہے ، اگرچہ یہ اتنی جلدی ہلاک نہیں ہوسکتا ہے۔

اپنے آپ کو منفی اثرات سے کیسے بچائیں

اپنے آپ کو منفی اثرات سے بچانے کے لئے، چاہے وہ آپ کے اپنے بنائے ہوئے ہوں، یا اپنے ارد گرد کے منفی لوگوں کی سرگرمیوں کا نتیجہ ہوں، تسلیم کریں

کہ آپ کے پاس قوت ارادی ہے، اور اسے مستقل استعمال میں رکھیں، یہاں تک کہ یہ آپ کے اپنے ذہن میں منفی اثرات کے خلاف قوت مدافعت کی دیوار تعمیر کرے.

اس حقیقت کو تسلیم کریں کہ آپ، اور ہر دوسرا انسان، فطرت کے لحاظ سے، سست، لاتعلق، اور ان تمام تجاویز کے لئے حساس ہیں جو آپ کی کمزوریوں سے ہم آہنگ ہیں.

اس بات کو تسلیم کریں کہ آپ فطری طور پر تمام چھ بنیادی خوفوں کے لئے حساس ہیں، اور ترتیب دیں. ان تمام خوفوں کا مقابلہ کرنے کے مقصد کے لئے عادات.

اس بات کو تسلیم کریں کہ منفی اثرات اکثر آپ کے لاشعوری دماغ کے ذریعے آپ پر کام کرتے ہیں ، لہذا ان کا پتہ لگانا مشکل ہے ، اور اپنے دماغ کو ان تمام لوگوں کے خلاف بند رکھیں جو آپ کو کسی بھی طرح سے افسردہ یا حوصلہ شکنی کرتے ہیں۔

اپنی دوا کے سینے کو صاف کریں ، گولی کی تمام بوتلیں پھینک دیں ، اور زکام ، درد ، درد اور خیالی بیماری کا سامنا کرنا بند کردیں۔

جان بوجھ کر ان لوگوں کی صحبت تلاش کریں جو آپ کو اپنے لئے سوچنے اور عمل کرنے کے لئے متاثر کرتے ہیں۔

پریشانیوں کی توقع نہ کریں کیونکہ ان میں اختلاف نہ کرنے کا رجحان ہوتا ہے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ تمام انسانوں کی سب سے عام کمزوری یہ ہے کہ وہ اپنے ذہنوں کو دوسرے لوگوں کے منفی اثر و رسوخ کے لئے کھلا چھوڑ دیتے ہیں۔ یہ

کمزوری اور بھی زیادہ نقصان دہ ہے، کیونکہ زیادہ تر لوگ یہ تسلیم نہیں کرتے کہ ان پر اس کی لعنت ہے، اور بہت سے لوگ جو اس کا اعتراف کرتے ہیں، نظر انداز کرتے ہیں یا برائی کو درست کرنے سے انکار کرتے ہیں جب تک کہ یہ ان کی روزمرہ کی عادات کا ایک بے قابو حصہ نہ بن جائے۔

ان لوگوں کی مدد کرنے کے لئے جو اپنے آپ کو اس طرح دیکھنا چاہتے ہیں جیسے وہ واقعی ہیں ، سوالات کی مندرجہ ذیل فہرست تیار کی گئی ہے۔ سوالات پڑھیں اور اپنے جوابات بلند آواز میں بیان کریں ، تاکہ آپ اپنی آواز سن سکیں۔ اس سے آپ کے لئے اپنے آپ کے ساتھ سچا ہونا آسان ہوجائے گا۔

خود تجزیہ ٹیسٹ کے سوالات

کیا آپ اکثر "برا محسوس کرنے" کی شکایت کرتے ہیں اور اگر ایسا ہے تو، کیا وجہ ہے؟

کیا آپ کو دوسرے لوگوں میں ذرا سی بھی غلطی نظر آتی ہے؟

اشتعال؟

کیا آپ اکثر اپنے کام میں غلطیاں کرتے ہیں، اور اگر ایسا ہے تو، کیوں ؟

گفتگو میں طنزیہ اور جارحانہ ہیں؟

کیا آپ جان بوجھ کر کسی کی صحبت سے گریز کرتے ہیں، اور اگر تو، کیوں؟ کیا آپ اپنی

کیاآپ اکثر بدہضمی کا شکار رہتے ہیں؟ اگر ایسا ہے، تو کیا زندگی آپ

وجہ؟

کے لئے بے کار اور مستقبل ناامید لگتا ہے؟ اگر ایسا ہے تو،

کیوں؟

کیا آپ کو اپنا پیشہ پسند ہے؟ اگر نہیں، تو
کیوں؟ کیاآپ اکثر خودرحمی محسوس کرتے ہیں،
اور اگر ایسا ہے تو کیوں؟ کیاآپ ان لوگوں سے
حسد کرتے ہیں جوآپ سے بہتر ہیں؟
کامیابی کے بارے میں سوچتے ہوئے آپ سب سے زیادہ وقت کس کے لئے
وقف کرتے ہیں، یا

ناکامی؟

کیاآپ عمر بڑھنے کے ساتھ خوداعتمادی حاصل کر رہے ہیں یا کھو
رہے ہیں؟ کیاآپ تمام غلطیوں سے کچھ قیمتی سیکھتے ہیں؟
کیاآپ کسی رشتہ دار یا جاننے والے کوآپ کو پریشان کرنے کی
اجازت دے رہے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کیوں؟
کیاآپ کبھی "بادلوں میں" اور کبھی مایوسی کی گہرائیوں میں ہیں؟
آپ پر سب سے زیادہ متاثر کن اثر کس کا ہے؟ کیا ہے

وجہ؟

کیا آپ منفی یا حوصلہ شکن اثرات کو برداشت کرتے ہیں کیا آپ بچ سکتے ہیں؟

کیا آپ اپنی ذاتی ظاہری شکل سے غافل ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کب اور کیوں؟

کیا آپ نے یہ سیکھا ہے کہ اپنی پریشانیوں سے ناراض ہونے کے لئے بہت زیادہ مصروف ہو کر "اپنی پریشانیوں کو غرق" کیسے کیا جائے؟

اگر آپ دوسروں کو اپنے لئے اپنی سوچ کرنے کی اجازت دیتے ہیں تو کیا آپ اپنے آپ کو "ریڑھ کی ہڈی کے بغیر کمزور" کہیں گے؟

کیا آپ اندرونی غسل کو اس وقت تک نظر انداز کرتے ہیں جب تک کہ خود ساختہ نشہ آپ کو بیمار اور چڑچڑا نہ بنا دے؟

کتنے قابل روک تھام خلل آپ کو پریشان کرتے ہیں، اور آپ انہیں کیوں برداشت کرتے ہیں؟

کیا آپ "اپنے اعصاب کو پرسکون" کرنے کے لئے شراب، منشیات یا سگریٹ کا سہارا لیتے ہیں؟ اگر ایسا ہے، تو آپ اس کے بجائے قوت ارادی کی کوشش کیوں نہیں کرتے؟

کیا کوئی آپ کو "ناگ" کرتا ہے، اور اگر ایسا ہے تو، کس وجہ سے؟

کیا آپ کا کوئی خاص اہم مقصد ہے، اور اگر ایسا ہے، تو یہ کیا ہے،

اور اس کے حصول کے لئے آپ کے پاس کیا منصوبہ ہے؟

کیا آپ چھ بنیادی خوف میں سے کسی میں مبتلا ہیں؟ اگر ایسا ہے تو، کون سا ایک کے؟

کیا آپ کے پاس کوئی ایسا طریقہ ہے جس کے ذریعہ آپ
دوسروں کے منفی اثر و رسوخ سے خود کو بچا سکتے ہیں؟

کیا آپ اپنے ذہن کو مثبت بنانے کے لئے خود کار مشورہ کا جان
بوجھ کر استعمال کرتے ہیں؟

آپ کس چیز کو سب سے زیادہ اہمیت دیتے ہیں، آپ کے
مادی اثاثے، یا اپنے خیالات کو کنٹرول کرنے کا آپ کا استحقاق؟

کیا آپ آسانی سے دوسروں سے متاثر ہوتے ہیں، اپنے فیصلے
کے خلاف؟

کیا آج آپ کے علم یا ذہنی حالت میں کوئی قدر و قیمت
شامل ہوئی ہے؟

کیا آپ کو ان حالات کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو آپ کو ناخوش کرتے ہیں،
یا ذمہ داری کو نظر انداز کرتے ہیں؟

کیا آپ تمام غلطیوں اور ناکامیوں کا تجزیہ کرتے ہیں اور ان سے
فائدہ اٹھانے کی کوشش کرتے ہیں یا آپ یہ رویہ اختیار کرتے ہیں کہ یہ
آپ کا فرض نہیں ہے؟

کیا آپ اپنی تین سب سے زیادہ نقصان دہ کمزوریوں کے نام بتا سکتے ہیں؟
آپ ان کی اصلاح کے لئے کیا کر رہے ہیں؟

کیا آپ دوسرے لوگوں کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں کہ وہ ہمدردی کے لئے اپنی پریشانیوں کو آپ تک پہنچائیں؟

کیا آپ اپنے روزمرہ کے تجربات، اسباق یا اثرات میں سے انتخاب کرتے ہیں جو آپ کی ذاتی ترقی میں مدد کرتے ہیں؟

کیا آپ کی موجودگی ایک اصول کے طور پر دوسرے لوگوں پر منفی اثر ڈالتی ہے؟

دوسرے لوگوں کی کون سی عادات آپ کو سب سے زیادہ پریشان کرتی ہیں؟

کیا آپ اپنی رائے قائم کرتے ہیں یا اپنے آپ کو دوسرے لوگوں سے متاثر ہونے کی اجازت دیتے ہیں؟

کیا آپ نے یہ سیکھا ہے کہ ذہنی حالت کیسے پیدا کی جائے جس سے آپ اپنے آپ کو تمام حوصلہ شکن اثرات سے بچا سکیں؟

کیا آپ کا پیشہ آپ کو ایمان اور امید کی ترغیب دیتا ہے؟

کیا آپ اپنے دماغ کو ہر قسم کے خوف سے پاک رکھنے کے قابل بنانے کے لئے کافی طاقت کی روحانی قوتوں کے حامل ہونے کے بارے میں آگاہ ہیں؟

کیا آپ کا مذہب آپ کے ذہن کو مثبت رکھنے میں آپ کی مدد کرتا ہے؟

کیا آپ دوسروں کی پریشانیوں میں شریک ہونا اپنا فرض سمجھتے

ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کیوں؟

اگر آپ کو یقین ہے کہ "پنکھ کے پرندے ایک ساتھ جمع ہوتے ہیں" تو آپ نے ان دوستوں کا مطالعہ کرکے اپنے بارے میں کیا سیکھا ہے جنہیں آپ راغب کرتے ہیں؟

آپ ان لوگوں کے درمیان کیا تعلق دیکھتے ہیں جن کے ساتھ آپ سب سے زیادہ قریبی تعلق رکھتے ہیں، اور آپ کو کسی بھی ناخوشگواری کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے ؟

کیا یہ ممکن ہے کہ کوئی شخص جسے آپ اپنا دوست سمجھتے ہیں وہ درحقیقت آپ کا بدترین دشمن ہو کیونکہ اس کا آپ کے ذہن پر منفی اثر پڑتا ہے ؟

آپ کن اصولوں کے ذریعہ فیصلہ کرتے ہیں کہ کون مددگار ہے اور کون آپ کے لئے نقصان دہ ہے ؟

کیا آپ کے قریبی ساتھی ذہنی طور پر بہتر ہیں یا کم تر ہیں؟

تم؟

آپ ہر 24 گھنٹوں میں سے کتنا وقت وقف کرتے ہیں:

أ. آپ کا پیشہ

ب. سونا

ج. سادہ فضلہ

ت. کھی ل

تمہارے جاننے والوں میں سے کون ہے؟

اور آرام

أ. آپ کی سب سے زیادہ حوصلہ افزائی کرتا

ث. مفید علم کا حصو ل

ب. آپ کو سب سے زیادہ خبردار کرتا ہے

ت. آپ کی سب سے زیادہ حوصلہ شکنی کرتا ہے

ث. دوسرے طریقوں سے آپ کی سب سے زیادہ مدد کرتا ہے

آپ کی سب سے بڑی تشویش کیا ہے؟ تم اسے کیوں برداشت کرتے ہو؟

جب دوسرے آپ کو مفت، غیر ضروری مشورہ پیش کرتے ہیں، تو کیا آپ اسے بغیر کسی سوال کے قبول کرتے ہیں، یا ان کے محرک کا تجزیہ کرتے ہیں؟

سب سے بڑھ کر، آپ سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں؟ کیا آپ اسے حاصل کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں؟ کیا آپ اس کے لئے دیگر تمام خواہشات کو ماتحت کرنے کے لئے تیار ہیں؟ آپ اسے حاصل کرنے کے لئے روزانہ کتنا وقت وقف کرتے ہیں؟

کیا آپ اکثر اپنا ذہن تبدیل کرتے ہیں؟ اگر ایسا

ہے تو کیوں؟ کیا آپ عام طور پر وہ سب کچھ ختم
کرتے ہیں جو آپ شروع کرتے ہیں؟

کیا آپ آسانی سے دوسرے لوگوں کے کاروباری یا پیشہ ورانہ عنوانات، کالج کی ڈگریوں، یا دولت سے متاثر ہیں؟

کیا آپ آسانی سے اس بات سے متاثر ہوتے ہیں کہ دوسرے لوگ آپ کے بارے میں کیا سوچتے ہیں یا کہتے ہیں؟

کیا آپ لوگوں کو ان کی سماجی یا مالی حیثیت کی وجہ سے پورا کرتے ہیں؟

آپ کا ماننا ہے کہ زندہ رہنے والا سب سے بڑا شخص کون ہے؟ یہ شخص کس لحاظ سے اپنے آپ سے افضل ہے؟

آپ نے ان سوالات کا مطالعہ کرنے اور جواب دینے کے لئے کتنا وقت وقف کیا ہے؟ (پوری فہرست کے تجزیہ اور جواب کے لئے کم از کم ایک دن ضروری ہے.

اگر آپ نے ان تمام سوالات کا سچائی سے جواب دیا ہے تو، آپ لوگوں کی اکثریت سے زیادہ اپنے بارے میں جانتے ہیں۔ سوالات کا بغور مطالعہ کریں، کئی مہینوں تک ہر ہفتے ایک بار ان کے پاس واپس آئیں، اور اپنے لئے بہت اہم اضافی علم کی مقدار پر حیران رہیں، آپ نے سوالات کے سچائی سے جواب دینے کے آسان طریقے سے حاصل کیا ہوگا. اگر آپ کو کچھ سوالات کے جوابات کے بارے میں یقین نہیں ہے تو، ان لوگوں سے مشورہ حاصل

کریں جو آپ کو اچھی طرح جانتے ہیں ، خاص طور پر ان لوگوں سے جو آپ کی تعریف کرنے کا کوئی ارادہ نہیں رکھتے ہیں ، اور اپنے آپ کو ان کی آنکھوں سے دیکھتے ہیں۔ تجربہ حیرت انگیز ہوگا.

آپ کا صرف ایک چیز پر مکمل کنٹرول ہے، اور وہ آپ کے خیالات ہیں. یہ انسان کو معلوم تمام حقائق میں سے سب سے اہم اور متاثر کن ہے! یہ انسان کی خدائی فطرت کی عکاسی کرتا ہے۔ یہ خدائی استحقاق واحد ذریعہ ہے جس کے ذریعہ آپ اپنی تقدیر کو کنٹرول کرسکتے ہیں۔ اگر آپ اپنے ذہن کو کنٹرول کرنے میں ناکام رہتے ہیں تو ، آپ کو یقین ہوسکتا ہے کہ آپ کسی اور چیز کو کنٹرول نہیں کریں گے۔

اگر آپ کو اپنے مال کے بارے میں لاپرواہ ہونا چاہئے تو اسے مادی چیزوں کے سلسلے میں رہنے دیں۔ *آپ کا دماغ آپ کی روحانی جاگیر ہے!* اس کی حفاظت کریں اور اس کا استعمال اس احتیاط کے ساتھ کریں جس کا خدائی بادشاہ حقدار ہے۔ آپ کو اس مقصد کے لئے قوت ارادی دی گئی تھی۔

بدقسمتی سے، ان لوگوں کے خلاف کوئی قانونی تحفظ نہیں ہے جو یا تو ڈیزائن یا لاعلمی کے ذریعے، منفی تجاویز کے ذریعہ دوسروں کے ذہنوں میں زہر گھولتے ہیں. تباہی کی اس شکل کو بھاری قانونی سزاؤں کے ذریعہ سزا دی جانی چاہئے ، کیونکہ یہ اکثر کسی کے مادی چیزوں کے حصول کے امکانات کو تباہ کرسکتا ہے جو قانون کے ذریعہ محفوظ ہیں۔

منفی ذہن رکھنے والے افراد نے تھامس اے ایڈیسن کو قائل کرنے کی کوشش کی کہ وہ ایسی مشین نہیں بنا سکتے جو انسانی آواز کو ریکارڈ اور دوبارہ پیش کرے ، "کیونکہ"

انھوں نے کہا، "کسی اور نے ایسی مشین کبھی تیار نہیں کی تھی۔ ایڈیسن نے کیا

ان پر یقین نہ کرو. وہ جانتا تھا کہ دماغ کچھ بھی پیدا کر سکتا ہے جس کا ذہن تصور اور یقین کر سکتا ہے، اور یہ علم وہ چیز تھی جس نے عظیم ایڈیسن کو عام جھنڈ سے اوپر اٹھایا۔

منفی ذہن رکھنے والے افراد نے ایف ڈبلیو وول ورتھ کو بتایا کہ وہ پانچ اور دس فیصد فروخت پر ایک اسٹور چلانے کی کوشش کریں گے۔ وہ ان پر یقین نہیں کرتا تھا. وہ جانتا تھا کہ اگر وہ ایمان کے ساتھ اپنے منصوبوں کی حمایت کرتا ہے تو وہ عقل کے اندر کچھ بھی کر سکتا ہے۔

دوسرے مردوں کی منفی تجاویز کو ذہن سے دور رکھنے کے اپنے حق کا استعمال کرتے ہوئے ، انہوں نے ایک سو ملین ڈالر سے زیادہ کی دولت کا ڈھیر لگا دیا۔

منفی ذہن رکھنے والے افراد نے جارج واشنگٹن کو بتایا کہ وہ انگریزوں کی بڑی بڑی طاقتوں کے خلاف فتح حاصل کرنے کی امید نہیں کر سکتا، لیکن اس نے ایمان لانے کے اپنے خدائی حق کا استعمال کیا، لہذا یہ کتاب ستاروں اور دھاریوں کی حفاظت کے تحت شائع ہوئی، جبکہ لارڈ کارنوالس کا نام ابھی تک فراموش کر دیا گیا ہے.

جب ہنری فورڈ نے ڈیٹرائٹ کی سڑکوں پر اپنی پہلی خام ساختہ گاڑی کی کوشش کی تو تھامس نے تضحیک آمیز انداز میں مذاق اڑایا۔ کچھ لوگوں کا کہنا تھا کہ یہ بات کبھی عملی نہیں ہوگی۔ دوسروں نے کہا کہ کوئی بھی اس طرح کی خلاف ورزی کے لئے پیسے ادا نہیں کرے گا۔

فورڈ نے کہا ، "میں قابل اعتماد موٹر کاروں کے ساتھ زمین کو بیلٹ کروں گا
" اور اس نے ایسا کیا!

اپنے فیصلے پر بھروسہ کرنے کے ان کے فیصلے نے پہلے ہی ان کی اولاد کی اگلی پانچ نسلوں سے کہیں زیادہ دولت کا ڈھیر لگا دیا ہے۔ بے پناہ دولت کے متلاشی افراد کے فائدے کے لیے یہ یاد رکھنا چاہیے کہ ہنری فورڈ اور ان کے لیے کام کرنے والے ایک لاکھ سے زائد افراد میں سے اکثریت کے درمیان عملی طور پر واحد فرق یہ ہے کہ فورڈ کے پاس دماغ ہے اور وہ اسے کنٹرول کرتے ہیں، دوسروں کے پاس ایسے دماغ ہوتے ہیں جنہیں وہ کنٹرول کرنے کی کوشش نہیں کرتے۔

ہنری فورڈ کا بار بار ذکر کیا گیا ہے ، کیونکہ وہ اس بات کی ایک حیرت انگیز مثال ہے کہ ایک شخص جس کا اپنا ذہن ہے ، اور اسے کنٹرول کرنے کی خواہش ہے ، کیا حاصل کرسکتا ہے۔ ان کا ریکارڈ اس وقت کے پہنے ہوئے الیبی کے نیچے سے بنیاد کو کھٹکھٹاتا ہے، "مجھے کبھی موقع نہیں ملا۔ فورڈ کو بھی کبھی موقع نہیں ملا ، لیکن اس نے ایک موقع پیدا کیا اور استقامت کے ساتھ اس کی حمایت کی یہاں تک کہ اس نے اسے کروسس سے امیر بنا دیا۔

ذہن پر قابو پانا خود نظم و ضبط اور عادت کا نتیجہ ہے۔ آپ یا تو اپنے دماغ کو کنٹرول کرتے ہیں یا یہ آپ کو کنٹرول کرتا ہے. کوئی ہال وے سمجھوتہ نہیں ہے۔ ذہن کو کنٹرول کرنے کے تمام طریقوں میں سب سے زیادہ عملی یہ ہے کہ اسے ایک مخصوص مقصد کے ساتھ مصروف رکھنے کی عادت ہے ، جس کی پشت پناہی ایک خاص منصوبہ بندی

کرتی ہے۔ کسی بھی ایسے شخص کے ریکارڈ کا مطالعہ کریں جو قابل ذکر کامیابی حاصل کرتا ہے ، اورآپ دیکھیں گے کہ اس پر اس کا کنٹرول ہے۔

اس کے علاوہ، اس کا اپنا ذہن یہ ہے کہ وہ اس کنٹرول کو استعمال کرتا ہے اور اسے مخصوص مقاصد کے حصول کی طرف رہنمائی کرتا ہے. اس کنٹرول کے بغیر، کامیابی ممکن نہیں ہے.

"ستاون" مشہور علی بی آئی ایس
بوڑھے آدمی کی طرف سے

جو لوگ کامیاب نہیں ہوتے ان میں ایک امتیازی خصوصیت مشترک ہوتی ہے۔ وہ ناکامی کی تمام وجوہات کو جانتے ہیں، اور ان کے خیال میں ان کے پاس اپنی کامیابی کی کمی کی وضاحت کرنے کے لئے ہوا سے تنگ الیب ہیں۔

ان میں سے کچھ لوگ ہوشیار ہیں، اور ان میں سے کچھ حقائق کے لحاظ سے جائز ہیں. لیکن ایلیبس کو پیسے کے لئے استعمال نہیں کیا جاسکتا ہے۔ دنیا صرف ایک بات جاننا چاہتی ہے کہ کیا آپ نے کامیابی حاصل کی ہے؟

ایک کردار تجزیہ کار نے سب سے زیادہ استعمال ہونے والے ایلیبس کی ایک فہرست مرتب کی۔ جب آپ فہرست پڑھتے ہیں تو ، اپنے آپ کو احتیاط سے جانچیں ، اور اس بات کا تعین کریں کہ ان میں سے کتنے ، اگر کوئی ہیں تو ، آپ کی اپنی ملکیت ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ اس کتاب میں جو فلسفہ پیش کیا گیا ہے وہ ان میں سے ہر ایک کو متروک بنا دیتا ہے۔

اگر میری بیوی اور خاندان نہ ہوتا... اگر
میرے پاس کافی "کھینچ" ہوتا تو...
اگر میرے پاس پیسے ہوتے...
اگر میں نے اچھی تعلیم حاصل
کی ہوتی... کاش مجھے نوکری مل
جاتی....
کاش میری صحت اچھی
ہوتی.... کاش میرے
پاس صرف وقت ہوتا....
اگر وقت بہتر ہوتا...
اگر دوسرے لوگ مجھے سمجھتے...
کاش میرے ارد گرد کے حالات مختلف ہوتے...
کاش میں اپنی زندگی دوبارہ گزار سکتا....
اگر مجھے ڈر نہ ہوتا کہ "وہ" کیا کہیں گے... اگر
مجھے موقع دیا جاتا...

اگر اب میرے پاس موقع ہوتا تو....

اگر دوسرے لوگوں کے پاس "یہ میرے لئے

نہیں تھا" ... اگر مجھے روکنے کے لئے کچھ نہیں

ہوا ...

کاش میں صرف جوان ہوتا....

کاش میں صرف وہی کر سکتا جو میں

چاہتا ہوں... کاش میں امیر پیدا

ہوتا....

کاش میں "صحیح لوگوں" سے مل سکتا...

اگر میرے پاس وہ ٹیلنٹ ہوتا جو کچھ لوگوں کے

پاس ہوتا... اگر میں نے اپنے آپ کو ثابت

کرنے کی ہمت کی ...

کاش میں نے صرف ماضی کے مواقع کو قبول کیا

ہوتا... اگر لوگ میرے اعصاب پر قابو نہ پاتے...

اگر مجھے گھر نہیں رکھنا پڑتا اور بچوں کی دیکھ بھال نہیں کرنی پڑتی...

اگر میں کچھ پیسے بچا سکتا ...

اگر باس نے صرف میری تعریف کی ...

کاش میرے پاس میری مدد کرنے والا کوئی

ہوتا... اگر میرے گھر والے مجھے سمجھتے...

اگر میں کسی بڑے شہر میں رہتا....

کاش میں ابھی شروع کر سکتا

... کاش میں صرف آزاد

ہوتا....

کاش میرے پاس کچھ لوگوں کی شخصیت

ہوتی.... کاش میں اتنا موٹا نہ ہوتا....

کاش میری صلاحیتوں کا پتہ
چلتا.... کاش میں صرف ایک
"وقفہ" حاصل کر سکتا ...
کاش میں صرف قرض سے نکل
سکتا.... کاش میں ناکام نہ ہوتا....
کاش مجھے صرف یہ معلوم ہوتا کہ کیسے...
اگر ہر کوئی میری مخالفت نہ کرتا... اگر
مجھے اتنی پریشانیاں نہ ہوتی... کاش میں
صحیح شخص سے شادی کر سکوں... اگر
لوگ اتنے بے وقوف نہ ہوتے...
کاش میرا خاندان اتنا فضول نہ ہوتا.... کاش
مجھے اپنے آپ پر یقین ہوتا....
کاش قسمت میرے خلاف نہ ہوتی....
اگر میں غلط ستارے کے نیچے پیدا نہ ہوا ہوتا... اگر یہ
سچ نہ ہوتا کہ "جو ہونا ہے وہ ہو گا"... اگر مجھے اتنی
محنت نہ کرنی پڑتی...
کاش میں نے اپنا پیسہ نہ کھویا ہوتا....
اگر میں کسی دوسرے محلے میں رہتا تھا... اگر

میرے پاس "ماضی" نہ ہوتا...

کاش میرا اپنا کوئی کاروبار ہوتا...

کاش دوسرے لوگ صرف میری بات سنتے....

اگر * * * اور یہ ان سب میں سب سے بڑا ہے * * * * میں نے اپنے آپ کو اس طرح دیکھنے کی ہمت کی جیسے میں واقعی ہوں ، تو میں یہ معلوم کروں گا کہ میرے ساتھ کیا غلط ہے ، اور اسے درست کروں گا ، تو شاید میں اسے درست کروں گا۔

اپنی غلطیوں سے فائدہ اٹھانے اور دوسروں کے تجربے سے کچھ سیکھنے کا موقع، کیونکہ میں جانتا ہوں کہ میرے ساتھ کچھ غلط ہے، یا میں اب وہاں ہوتا جہاں میں اپنی کمزوریوں کا تجزیہ کرنے میں زیادہ وقت گزارتا، اور ان کا احاطہ کرنے کے لئے کم وقت گزارتا۔

ناکامی کی وضاحت کرنے کے لئے ایلیب بنانا ایک قومی مشغلہ ہے۔ یہ عادت اتنی ہی پرانی ہے جتنی نسل انسانی، اور *کامیابی کے لئے مہلک ہے!* لوگ اپنے پالتو جانوروں سے کیوں چپکے رہتے ہیں؟ جواب واضح ہے. وہ اپنے حلیفوں کا دفاع کرتے ہیں کیونکہ وہ انہیں پیدا کرتے ہیں! انسان کی علیبی اس کے اپنے تخیل کی اولاد ہوتی ہے۔ یہ انسانی فطرت ہے کہ وہ اپنے دماغ ی بچے کا دفاع کرے۔

ایلیبس بنانا ایک گہری عادت ہے۔ عادات کو توڑنا مشکل ہوتا ہے ، خاص طور پر جب وہ ہمارے کسی کام کے لئے جواز فراہم کرتے ہیں۔ افلاطون کے ذہن میں یہ حقیقت تھی جب اس نے کہا تھا کہ ''پہلی اور بہترین فتح خود کو فتح کرنا ہے۔ خود سے فتح حاصل کرنا ہر چیز میں سب سے زیادہ شرمناک اور گھناؤنا ہے۔

ایک اور فلسفی کے ذہن میں بھی یہی خیال تھا جب اس نے کہا تھا کہ ''یہ میرے لئے بہت بڑی حیرت کی بات تھی جب مجھے پتہ چلا کہ میں نے دوسروں میں جو بدصورتی دیکھی ہے وہ صرف میری فطرت کی عکاسی ہے۔

ایلبرٹ ہبرڈ کا کہنا ہے کہ 'یہ میرے لیے ہمیشہ سے ایک معمہ رہا ہے کہ لوگ

اپنی کمزوریوں کو چھپانے کے لیے جان بوجھ کر خود کو بیوقوف بنانے میں اتنا وقت کیوں صرف کرتے ہیں۔ اگر اسے مختلف طریقے سے استعمال کیا جائے تو یہی وقت کمزوری کے علاج کے لیے کافی ہوگا، پھر کسی ایلیبس کی ضرورت نہیں پڑے گی۔

علیحدگی میں ، میں آپ کو یاد دلاتا ہوں کہ "زندگی ایک چیکر بورڈ ہے ، اور آپ کے سامنے والا کھلاڑی ٹائم ہے۔ اگر آپ آگے بڑھنے سے پہلے ہچکچاتے ہیں ، یا فوری طور پر حرکت کرنے میں غفلت برتتے ہیں تو ، آپ کے مردوں کو ٹائم تک بورڈ سے مٹا دیا جائے گا۔ آپ ایک ایسے ساتھی کے خلاف کھیل رہے ہیں جو فیصلہ نہیں کرے گا!

اس سے پہلے آپ کے پاس ایک منطقی عذر ہو سکتا تھا کہ آپ نے زندگی کو جو کچھ بھی مانگا ہے اس کے ساتھ آنے پر مجبور نہ کیا ہو، لیکن اب یہ عبارت متروک ہو چکی ہے، کیونکہ آپ کے پاس ماسٹر کلید ہے جو زندگی کی بے پناہ دولت کے دروازے کھولتی ہے۔

ماسٹر کلید ناقابل فہم ہے، لیکن یہ طاقتور ہے! یہ آپ کے اپنے ذہن میں دولت کی ایک مخصوص شکل کے لئے ایک جلتی ہوئی خواہش پیدا کرنے کا اعزاز ہے۔ کلید کے استعمال کے لئے کوئی جرمانہ نہیں ہے ، لیکن اگر آپ اسے استعمال نہیں کرتے ہیں تو آپ کو ایک قیمت ادا کرنا ہوگی۔ قیمت ناکامی ہے. اگر آپ چابی کو استعمال میں لاتے ہیں تو حیرت انگیز تناسب کا انعام ہے۔ یہ وہ اطمینان ہے جو ان سب کو ملتا ہے جو خود کو فتح کرتے ہیں اور زندگی کو جو کچھ بھی مانگا جاتا ہے اسے ادا کرنے پر مجبور کرتے ہیں۔

انعام آپ کی کوشش کے لائق ہے. کیا آپ آغاز کریں گے اور قائل ہوں گے؟

"اگر ہم ایک دوسرے سے جڑے ہوئے ہیں،" لازوال ایمرسن نے کہا، "ہم ملیں گے۔ آخر میں، کیا میں ان کے خیال کو ادھار لے سکتا ہوں، اور کہہ سکتا ہوں، "اگر ہم آپس میں جڑے ہوئے ہیں، تو ہم ان صفحات کے ذریعے ملے ہیں."

اختتام